MASTER
NEGATIVE
NO. 94-82055-2

Author:
Bertyn, Félix

Title:
Le service des renseignements...

Place:
Bruxelles

Date:
1921

94-82055-2
MASTER NEGATIVE #

COLUMBIA UNIVERSITY LIBRARIES
PRESERVATION DIVISION

BIBLIOGRAPHIC MICROFORM TARGET

ORIGINAL MATERIAL AS FILMED - EXISTING BIBLIOGRAPHIC RECORD

Bertyn, Félix.

... Le service des renseignements commerciaux, par Félix Bertyn. Bruxelles [Imprimerie Avondstond] 1921.

94, [2] p. 25cm. (Monographies commerciales, v. 1)

"Bibliographie": p. [95]

1. Commercial law—Belgium. I. Title.

21-20159

Library of Congress HF1337.B4
[2]

RESTRICTIONS ON USE:

TECHNICAL MICROFORM DATA

FILM SIZE: 35mm REDUCTION RATIO: 12x IMAGE PLACEMENT: IA (IIA) IB IIB

DATE FILMED: 4/25/94 INITIALS: W.W

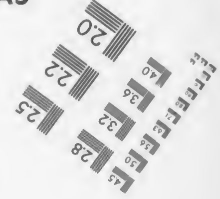
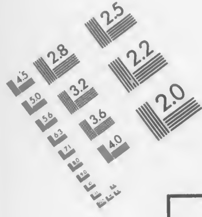
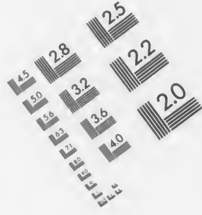
TRACKING # : MSH 00140

FILMED BY PRESERVATION RESOURCES, BETHLEHEM, PA.

2.0 mm ABCDEFGHIJKLMNOPQRSTUVWXYZ
abcdefghijklmnopqrstuvwxyz1234567890

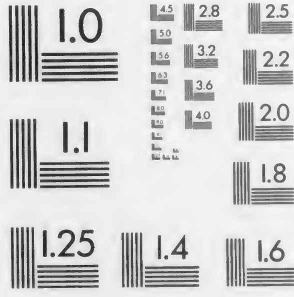
1.5 mm ABCDEFGHIJKLMNOPQRSTUVWXYZ
abcdefghijklmnopqrstuvwxyz1234567890

PM-MGP 13"x18"
METRIC GENERAL PURPOSE TARGET
PHOTOGRAPHIC

A4 — 150 mm

A5 — 100 mm

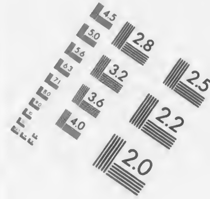
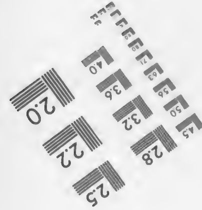
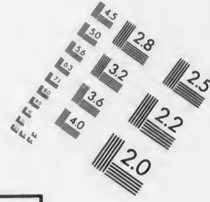


1.0 mm ABCDEFGHIJKLMNOPQRSTUVWXYZ
abcdefghijklmnopqrstuvwxyz1234567890

1.5 mm ABCDEFGHIJKLMNOPQRSTUVWXYZ
abcdefghijklmnopqrstuvwxyz1234567890

2.0 mm ABCDEFGHIJKLMNOPQRSTUVWXYZ
abcdefghijklmnopqrstuvwxyz
1234567890

2.5 mm ABCDEFGHIJKLMNOPQRSTUVWXYZ
abcdefghijklmnopqrstuvwxyz
1234567890

PRECISION℠ RESOLUTION TARGETS



1303 Geneva Avenue
St. Paul, MN 55119

4.5 mm ABCDEFGHIJKLMNOPQRSTUVWXYZ
abcdefghijklmnopqrstuvwxyz
1234567890

3.5 mm ABCDEFGHIJKLMNOPQRSTUVWXYZ
abcdefghijklmnopqrstuvwxyz1234567890

Monographies Commerciales

PREMIER VOLUME

Le Service des Renseignements Commerciaux

PAR

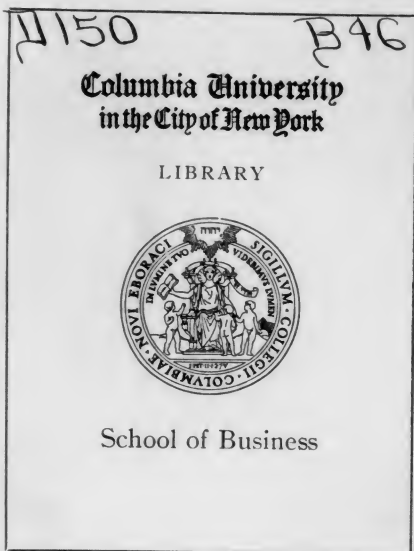
Dr FÉLIX BERTYN



126 Rue Marie-Christine

BRUXELLES.

1921.



Monographies Commerciales

PREMIER VOLUME

Le Service des Renseignements Commerciaux

PAR

Dr FÉLIX BERTYN



BRUXELLES.

1921.

Il n'existe aucun livre belge traitant du service des renseignements commerciaux.

Notre but a été d'en écrire un, dont la portée soit didactique, documentaire, nationale.

Que ceux qui nous ont aidé moralement et matériellement à réaliser cette idée patriotique veuillent bien agréer l'expression de notre vive reconnaissance.

L'AUTEUR.

GÉNÉRALITÉS.

Vous êtes *commerçant.*

L'exercice de votre profession vous oblige à entrer journellement en relations avec des personnes qui, comme vous, achètent, vendent, louent, transportent des marchandises, exploitent une usine ou une manufacture, entreprennent des travaux pour des particuliers, comme pour l'État, la province, la commune, livrent des fournitures de toute espèce, possèdent des agences, des bureaux d'affaires, des établissements de vente à l'encan, montent des spectacles publics, s'occupent d'assurances à prime, s'adonnent à des opérations de bourse, de banque, de courtage, escomptent et négocient des lettres de change, des billets à ordre ou au porteur.

Il ne vous est pas possible de traiter toutes vos affaires au grand comptant, contre remboursement ou contre paiement anticipatif, c'est-à-dire d'échanger vos marchandises ou vos services sur le champ contre des espèces sonnantes ou des billets de banque à cours forcé. Les relations se briseraient devant une pareille rigidité, il leur faut au contraire une parfaite élasticité. Or le *crédit* étant au commerce ce que le ressort est à la montre et le nerf au muscle, il faudra, avant de l'accorder, que vous sachiez quelles garanties de moralité et de solvabilité vous offre la firme avec laquelle vous allez nouer des rapports.

Quel que soit le genre de vos opérations, si vous habitez une petite bourgade où tout le monde connaît tout le monde, vous serez fixé d'avance et sans difficulté.

Êtes-vous nouveau venu dans une localité, vos voisins, vos employés, vous renseignent sur la solvabilité des firmes de la place.

Mais la réciproque n'est pas vraie. Ces firmes ne vous connaissent pas. Méritez-vous confiance ? Elles n'en savent rien.

Que font-elles ?

Elles font ce que vous faites vous-même en pareille occurence.

Supposons qu'un particulier vienne se fixer à Louvain où vous résidez. Personne n'en a ouï parler. Il vous visite, vous demande de traiter, mais sans vous donner des références *connues*, de nature à éclairer son passé, à faire naître instantanément en vous la confiance.

L'expérience, celle d'autrui, la lecture des journaux, vous apprennent tous les jours que des négociants sont victimes d'escrocs, de filous, de chevaliers d'industrie, cachant sous des dehors séduisants les plus noirs desseins. Aussi votre méfiance s'éveille par instinct. Ce monsieur vous est parfaitement inconnu, vous savez uniquement qu'il vient d'Anvers. Quel est ce monsieur ? Mérite-t-il confiance ? Pouvez-vous traiter sans crainte ? Pouvez-vous livrer sans paiement immédiat ? Dans quelles limites pouvez-vous vous engager ? Autrement dit, quelle est sa surface commerciale ? Que faites-vous pour éclairer votre conscience, en face de tous ces points d'interrogation ?

Vous vous renseignez sur lui.

Dans une grande ville comme Bruxelles ou Anvers, vous ne connaissez généralement pas les maisons qui sollicitent d'entrer en relations avec vous, pas plus que vos voisins, pas plus que vos employés ne les connaissent.

Vous devrez presque *toujours* vous renseigner sur elles.

De même si vous êtes directement invité à une entrée en relations par une firme provinciale ou étrangère, ou plus simplement si votre voyageur vous envoie une commande émanant d'une firme, telle que le *Brin d'or* de la Louvière ou *Le Grain d'argent* de Rotterdam, la plus élémentaire prudence vous conseille de ne pas livrer sans savoir à qui vous avez affaire. Il faudra encore une fois que vous vous renseigniez sur la firme susvisée.

Le rôle du renseignement est donc *capital* dans les affaires commerciales. C'est la lumière dans les ténèbres : *lux in tenebris.*

Jadis votre seule ressource consistait à interroger vos amis, à demander des références et à faire vous-même une enquête. Maintenant encore vous pouvez employer ce moyen très simple. Vous écrivez à une personne de confiance, à une firme connue de la place, de la province ou de l'étranger, avec laquelle vous êtes en rapports. Les deux modèles de lettres ci-dessous montrent la forme et la discrétion de cette correspondance.

DEMANDE

Louvain, le 15 juin 1920.

A Monsieur Léon Duménil,
rue de la Station, 34,
Namur.

Je vous prie de vouloir me renseigner aussi exactement que possible sur la situation commerciale d'une maison de votre ville, *désignée sur le bulletin ci-joint.*

Comptez sur mon entière discrétion, comme sur ma reconnaissance, et croyez que de mon côté je m'empresserai toujours de vous être agréable et utile.

Je suis votre tout dévoué,

Jean Dubois.

RÉPONSE

Namur, le 17 juin 1920.

A Monsieur Jean Dubois,
avenue de l'Université, 75,
Louvain.

La maison sur laquelle vous me demandez des informations est avantageusement connue sur notre place. Ses opérations, quoique considérables, sont des plus régulières et n'ont jamais donné lieu que je sache à aucune plainte. Le patron est intelligent, actif et d'une moralité parfaite. Mon opinion est qu'il mérite confiance.

Je vous salue cordialement.

Léon Duménil.

Il arrivera cependant que ces informations ne seront point impartiales, et, au gré des sympathies ou des antipathies de votre correspondant occasionnel, elles dépeindront votre client, soit sous un jour défavorable, soit sous des dehors beaucoup trop avantageux.

D'autre part, votre correspondant ne sera pas toujours à même de vous dévoiler la situation de la firme en question, par le fait qu'il l'ignore lui-même et qu'il ne tient pas à entreprendre des recherches qui ne l'intéressent pas.

Allez-vous alors vous mettre en route, vous livrer à des recherches souvent nombreuses et sans résultat, au risque de négliger vos affaires, de perdre votre temps et votre argent ?

A quoi vous servirait-il d'avoir des représentants si vous aviez le loisir de voyager ?

Mais votre représentant, objectera quelqu'un, pourquoi ne vous renseigne-t-il pas ?

Mon représentant, répondrez-vous, a sa mission bien définie. Il ne fait que passer. Comme César en matière militaire, il ne tient, pour ce qui le concerne, qu'à une chose : à prononcer le plus prestement possible son *veni, vidi, vici* commercial. Il n'a qu'un objectif : sa commande et partant sa commission.

Pas plus que vous il ne peut perdre son temps — ce temps qui est de l'argent pour lui comme pour vous — à courir à droite et à gauche pour s'enquérir de la solvabilité des particuliers.

Comment résoudre le problème ?

Pour vous nourrir, vous vous adressez au boulanger, au boucher, à l'épicier, — pour vous vêtir, vous vous rendez chez le tailleur, — pour vous chausser, vous allez chez le cordonnier.

Pour vous renseigner, dans le cas présent, vous recourez aux offices d'un intermédiaire spécialisé dans l'art de vous éclairer sur la situation d'un industriel, d'un commerçant, d'un banquier, d'un boursier, d'un agent d'affaires, de toute personne qui désire entrer en relations avec vous, et de vous fixer sur sa valeur et sur le crédit que vous pouvez lui accorder.

La fonction crée l'organe, professe la physiologie. Les agences de renseignements et de recouvrements sont nées parce qu'elles répondent à un besoin. Par la force même des choses elles se sont imposées au monde commercial.

Le premier bureau de renseignements semble avoir été créé, en 1841, aux Etats-Unis, où l'affluence d'immigrants rendait le service des informations particulièrement difficile.

Aujourd'hui nous trouvons des agences dans tous les pays civilisés, presque à tous les coins de rue, a dit quelqu'un qui ne les aimait pas.

Elles sont filles de la division du travail, un des fondements de l'économie humaine, de la prospérité commerciale et du rendement maximum. Les besognes sont multiples, étendues, variées. A chacun son métier, dit le proverbe. Le progrès est irrégulier, il détruit l'équilibre social. Pour le rétablir, il faut la *spécialisation* des travaux dont une des formes les plus simples, à la portée de tous, est la *centralisation* des renseignements commerciaux.

Quand elles remplissent honnêtement leur mission, les agences sont le lien, l'intermédiaire entre l'offre et la demande. Leur existence peut être considérée comme nécessaire, indispensable, hors de discussion. N'est-ce pas pour cette raison d'ailleurs qu'elle est reconnue et consacrée par les articles 2 et 3 de la loi belge du 15 décembre 1872 sur les commerçants (1).

Mais comme toute entreprise humaine, elles ont leurs défauts. Si toutes sont utiles, certaines sont parfois nuisibles. Elles abusent de la quasi-immunité qu'on veut bien leur accorder, elles motivent les critiques si souvent élevées contre elles par des commerçants ou des particuliers.

---

(1) Les agences posent des *actes de nature commerciale* (voir PANDECTES BELGES, vol. III, p. 765, *Pas.*, 1874, p. 8, et jugement du T. C. de Bruxelles en date du 10 novembre 1873).

DIVISIONS DE L'OUVRAGE

Notre travail comprend trois parties.

Dans la première, nous montrons la double raison d'être de l'agence de renseignements qui est d'enregistrer et l'*histoire* et la *légende* du commerçant.

Dans la seconde, nous exposons son fonctionnement, son organisation, ses procédés de documentation en général, la confection des fiches de renseignements. Ces fiches sont bonnes ou mauvaises. Nous reproduisons des modèles des unes avec des noms réels, des autres avec des noms d'emprunt.

Dans la troisième partie, nous recherchons la responsabilité de ces organismes, la législation qui les concerne, nous en analysons les défauts, les points faibles, le côté parfois fantaisiste.

Nous insistons sur un point : que notre ouvrage actuel a une portée documentaire générale. Nous réservons pour l'avenir une critique approfondie de l'organisation pratique et technique des agences de renseignements commerciaux, dans les divers pays. Nous établirons un parallèle international d'où nous inférerons les progrès réalisables en pareille matière.

PREMIÈRE PARTIE

La Raison d'être des Agences de Renseignements

Les renseignements commerciaux se partagent en deux catégories :

1° Les uns officiels, publics, portés à la connaissance de tous soit par l'affichage aux valves des tribunaux de commerce, soit par le canal du *Moniteur belge* ou des publications spéciales, soit par la voie de la presse quotidienne.

Ils sont certains. On ne peut les contester.

Aussi l'agence est-elle affirmative, catégorique. Le demandé, annonce-t-elle, a été protesté..., est en faillite..., a obtenu un concordat..., a été condamné...

C'est le terrain solide des faits établis : ces faits forment l'histoire du commerçant ; or notre histoire n'est jamais que l'énumération de nos revers, le récit de nos malheurs. Le commerçant heureux n'a pas d'histoire, ni au singulier ni au pluriel.

2° Les autres officieux, privés, émanant de la rumeur publique ou de l'entourage de l'intéressé. Ils se transmettent par tradition orale, mais comme le bruit augmente à mesure qu'il se propage, ces informations sont souvent invraisemblables. Elles sont sujettes à caution. L'agence ne le cache pas. Elle les communique sans garantie, employant dans son style toutes les formes du vague, de l'incertain, du doute opportuniste : on dit... on prétend..., on croit..., on pense..., que l'intéressé serait..., ne serait pas..., aurait..., n'aurait pas..., ferait..., ne ferait pas...

C'est le sable mouvant des opinions, sur lequel est bâtie la *légende* du commerçant. Aussi l'agence doit-elle recourir à des tournures de style, à des procédés de description familiers à l'écrivain grec Hérodote qui a certainement tenu le premier bureau de renseignements connu.

PREMIÈRE SECTION

Renseignements officiels ou Histoire du commerçant.

Reprenons l'exemple cité plus haut. Votre voyageur vous envoie une commande émanant du *Brin d'Or*, de La Louvière, ou de *Grain d'Argent*, de Rotterdam.

Vous pouvez-vous demander :

— Qui traite sous cette raison sociale ?
1. Est-ce un particulier ?
2. Est-ce une société ?

Si c'est un particulier,
1. A quel sexe appartient-il ? Est-ce une femme ou un homme ?
2. Quel est son âge ? Est-il mineur ou majeur ? S'il est mineur, a-t-il moins ou plus de 18 ans ?
3. Quel est son état-civil ? Est-il célibataire ou marié ?

Si c'est une société, est-elle,
1. en nom collectif ?
2. en commandite simple ?
3. anonyme ?
4. en commandite par actions ?
5. coopérative ?

Chapitre premier.

LES PARTICULIERS

Le commerçant et le non-commerçant. — La distinction entre le commerçant et le non-commerçant est fondamentale.

Partant de là, je demande :

— Mon client est-il commerçant légalement parlant? Pose-t-il habituellement par *profession* les actes qualifiés commerciaux par la loi du 15 décembre 1872 ?

S'il est commerçant il jouit, quel que soit son sexe, quel que soit son article, de droits exceptionnels. Il est jugé par des tribunaux particuliers, appelés *tribunaux de commerce*, dont il nomme les membres et dont il peut faire partie. Il lui est concédé des moyens spéciaux pour se défendre contre ses concurrents, tels le dépôt des marques de fabrique. En cas de revers, il obtient des régimes de faveur dont sont exclus les non-commerçants.

— Mais n'est-il pas étrange que je reçoive une commande du « Brin d'or » ? Autant vaut dire une commande anonyme ?

Non.

Le commerce vivant de réclame et de concurrence, il importe au succès de ses entreprises qu'il puisse s'adresser librement au public, qu'il ne soit entravé en aucune façon dans l'usage des procédés qui lui paraissent les plus utiles pour renommer une

maison, lancer des produits, attirer la clientèle. Aussi personne ne contestera-t-il à mon client de ce jour, pas plus qu'aux autres, le droit d'adopter une firme, une entête, une rubrique, un *nom commercial*, une enseigne spéciale pour son établissement, de recourir à une publicité sans limites, de donner le maximum de vogue à ses produits, à ses marchandises, à ses articles, par des dispositions, des appellations, des indications, des marques distinctives de son choix (1).

La profession de commerçant du demandé, son genre d'affaires, sa raison sociale sont généralement notoires sur la place qu'il habite. Les correspondants locaux de l'agence en sont tellement pénétrés qu'ils négligent souvent de signaler l'une ou l'autre. C'est un tort. Il faut toujours être complet.

---

(1) Dans certains pays, tels que l'Allemagne, l'Autriche-Hongrie, la Suisse, tout commerçant, toute société commerciale, sous peine d'amendes disciplinaires et de privation d'avantages importants, sont tenus de faire inscrire au greffe du tribunal de commerce de chaque région où ils ont un établissement, dans un livre public, appelé *Registre du commerce*, leur nom, ainsi que toute adoption, toute mutation, tout transfert, toute extinction d'une raison sociale quelconque.

Depuis 1919, la loi française stipule que tout commerçant ayant en France un établissement, une succursale, une agence, est tenu de déclarer sur un *Registre du commerce* les numéros et dates des brevets d'invention exploités et des marques de fabrique employés. Les fausses déclarations sont passibles d'amendes allant de 100 à 2,000 francs et d'emprisonnement.

En Belgique, l'ouverture d'un commerce n'est soumise à aucune formalité préalable Seuls les établissements dangereux, insalubres et incommodes doivent faire l'objet d'une enquête de police et d'une autorisation communale. Et si depuis le 2 décembre 1919 il faut déclarer toute cession de fonds de commerce et de clientèle, que celle-ci soit faite verbalement ou par écrit, ce n'est pas par mesure de publicité, c'est pour que le fisc puisse taxer cette opération. Faute de quoi, le cédant et le cessionnaire, s'ils sont découverts, encourent individuellement une amende égale au droit d'imposition, sans préjudice des peines correctionnelles

Registre du commerce belge.

Toutefois le Conseil supérieur de l'industrie et du commerce, réuni le 28 septembre 1920 dans la salle des séances du Conseil provincial du Brabant, sous la présidence de M. Strauss, pour la première fois depuis 1913, et adjoint maintenant au Ministère des affaires économiques, avait à son ordre du jour :

« 2° L'institution des registres du commerce dans lesquels devraient être mmatriculés les commerçants, ayant en Belgique un établissement, une succursale ou une agence quelconque ».

Ce point, comme les autres, a été renvoyé aux sections qui élaboreront des rapports pour servir de base aux discussions.

Parmi les obligations que l'ancienne loi imposait au commerçant figurait celle de la *patente*. La date de la patente servait à établir son avènement dans les affaires, l'ancienneté de sa maison. Le paiement de cette dîme ne suffisait pas, il est vrai, pour revêtir quelqu'un de la qualité de commerçant, pas plus que cette qualité ne pouvait être refusée à celui qui commerçait, sans être patenté, mais l'acquittement de cette taxe me prouvait que mon client était en règle avec la loi et pesait dans la balance de mon jugement pour me le faire considérer comme sérieux.

Une obligation importante : le commerçant doit publier son *contrat de mariage* s'il en a un, et tout jugement qui dans la suite prononce une séparation de corps ou le divorce entre lui et son conjoint.

Etat-civil. — Le nom exact, les prénoms, les lieu et date de naissance sont loin d'être superfétatoires. Ils empêchent les confusions avec les frères, les cousins, les fils, les neveux, les oncles, les homonymes du demandé.

Est-il célibataire ?

S'il est célibataire, il inspire généralement moins de confiance que s'il est marié.

Est-il marié ?

S'il est marié, quel est l'état-civil de l'épouse ? Y-a-t-il des enfants ? Existe-t-il un contrat de mariage ?

Le contrat de mariage. — Le contrat de mariage est un ensemble de conventions que les futurs époux font entre eux, avec l'assistance d'un notaire, en vue de régler leurs intérêts matériels pendant leur union.

Mon client s'est-il marié sous contrat ?

Comment le savoir ?

Par une disposition de la loi qui veut que tout contrat entre époux dont l'un est commerçant soit transmis par extrait dans le mois de sa date, au greffe du tribunal de commerce du domicile du mari, ou, à défaut de tribunal de commerce, au greffe du tribunal civil pour y être transcrit dans le registre des contrats matrimoniaux.

Cette obligation incombe au notaire qui dresse le contrat.

Y a-t-il communauté ?
Y a-t-il exclusion de communauté ?
Y a-t-il séparation de biens ?
Y a-t-il régime dotal ?

L'extrait publié par les journaux spéciaux est fort explicite à ce sujet.

L'absence du contrat correspond à la communauté légale.

D'autre part, tout couple marié sous contrat et qui dans la suite embrasserait la profession de commerçant, est tenu de faire pareille remise dans le mois de l'ouverture de son commerce, faute de quoi le chef du ménage peut être puni comme banqueroutier simple. Or, d'après l'article 489 du Code pénal, le banqueroutier simple est passible d'un mois à deux ans d'emprisonnement.

De même un jugement prononçant une séparation de corps ou un divorce entre mari et femme dont l'un est commerçant est publié dans les formes prescrites par le Code de procédure civile, à défaut de quoi l'exécution est nulle et la séparation non avenue vis-à-vis des créanciers.

Ces faits sont divulgués par l'affichage dans les tribunaux civils et de commerce, dans les chambres de notaires et d'avoués, aux maisons communes, par les avis de quelques journaux. Publicité fort incomplète, car ils pourraient néanmoins échapper au négociant qui n'a pas le loisir de se livrer à des recherches et pour qui *time is money*, mais l'agence vient à son secours. Elle monte la garde à la porte du palais, elle intercepte, recueille, centralise ces données officielles, pour les communiquer sur demande, moyennant une légitime rémunération — puisque c'est un commerce — au public commercial, aux huissiers, aux avoués, aux notaires, aux avocats.

La science de ces événements familiaux est précieuse dans les relations d'affaires, dans les appréciations de la solvabilité, en cas de faillite et de poursuite en recouvrement.

Les majeurs et les mineurs. — S'il est majeur, mon client agit dans la plénitude de ses droits civils.

S'il est mineur, il ne peut commercer sans être émancipé. L'émancipation est un acte juridique par lequel il se trouve affranchi de la puissance paternelle ou de l'autorité tutélaire et reconnu capable de gouverner sa personne et d'administrer ses biens.

L'émancipation s'obtient de deux manières : 1° par le mariage ; 2° par l'autorisation des parents ou du conseil de famille.

Le mineur et la mineure sont émancipables à partir de 15 ans, mais, émancipés, ils ne peuvent commercer qu'à partir de 18 ans, parce qu'avant cet âge on ne leur suppose ni assez d'habileté, ni assez d'aptitudes pour les affaires commerciales.

Quand le père ou, à défaut de celui-ci, la mère décide d'émanciper le mineur célibataire, dès l'âge de quinze ans, il font la déclaration devant le juge de paix, assisté de son greffier.

A 18 ans, l'émancipation impliquant autorisation de commercer est accordée par le père ou la mère devant un notaire ou devant le greffier du tribunal de commerce.

Le mineur orphelin attendra forcément sa dix-huitième année avant de songer à l'émancipation. Il aura alors le choix des moyens qui sont ou bien le mariage, ou bien une délibération du conseil de famille sous la présidence du juge de paix. Cette délibération est homologuée par le tribunal civil.

Lorsque le tuteur néglige de faire émanciper son pupille mineur et que des parents ou alliés, à partir du degré de cousin germain, le jugent capable d'être émancipé, ils ont le droit de requérir le juge de paix de convoquer le conseil de famille pour délibérer à ce sujet.

Le compte de tutelle est rendu au mineur émancipé assisté d'un curateur nommé par le conseil de famille.

L'acte d'autorisation est transmis en expédition dans le mois de sa date au greffe du tribunal de commerce du lieu où l'intéressé projette d'établir son domicile ou, à défaut de tribunal de commerce, au greffe du tribunal civil pour y être transcrit dans un registre où l'agence a la faculté d'en prendre connaissance pour ses archives.

Elle me dira si mon client a plus de dix-huit ans, s'il est émancipé, s'il peut commercer régulièrement.

Quels sont alors ses droits ?

Il est réputé majeur pour les faits de son commerce, il peut ester en justice sans autorisation *préalable*, engager ses immeubles, les hypothéquer et même les aliéner en se soumettant aux formalités spéciales prescrites par la loi du 12 juin 1816, c'est-à-dire en vertu d'une délibération du conseil de famille, homologuée par le tribunal, dans le cas où il y a nécessité absolue ou avantage évident.

Il passe les baux dont la durée n'excède pas neuf ans, il touche ses revenus, en donne décharge, en un mot, il pose tous les actes de pure administration, sans être restituable contre ceux-ci dans les cas où le majeur ne l'est pas.

Par contre il n'intentera pas d'action immobilière ou n'y défendra, il ne recevra ni ne donnera décharge d'un capital mobilier sans l'assistance de son curateur qui surveillera l'emploi des sommes reçues. Il n'empruntera sous aucun prétexte, sans

une délibération du conseil de famille, homologuée par le tribunal de première instance, le procureur du roi entendu.

Le mineur engage-t-il la personne et les biens de ceux qui l'ont autorisé à commercer ?

Non.

Ils sont irresponsables des suites de cette autorisation. Le mineur n'engage que sa personne et ses biens propres.

Autre question :

L'autorisation de commercer n'a-t-elle pas été retirée ?

Les obligations contractées par le mineur sont réductibles en cas d'excès. Pour ce faire, les tribunaux pèsent la fortune du mineur, la bonne ou la mauvaise foi des personnes ayant contracté avec lui, l'utilité ou l'inutilité des dépenses. En pareil cas, il peut être privé jusqu'à sa majorité du bénéfice de l'émancipation et retomber en tutelle.

J'entends une objection :

— Ces renseignements sont-ils indispensables ?

Absolument.

Le mineur qui commerce sans y avoir été habilité, conformément aux prescriptions de l'article 14, ne saurait être réputé commerçant ni traité comme tel. Il ne peut être déclaré en faillite ni condamné comme banqueroutier simple. Ses obligations commerciales sont assimilées à des engagements civils ordinaires et ne peuvent être annulées que sur sa demande et dans son intérêt.

Je puis encore demander :

— Mon client n'est-il pas un tuteur continuant le commerce des parents décédés de son pupille mineur ?

N'est-il pas un administrateur spécial continuant les affaires sous la surveillance du tuteur ?

N'est-il pas un fils associé avec son père ? A-t-il eu soin, dans ce cas, de régler les conditions de l'association par un acte authentique ?

S'il n'y a aucun acte, tous les bénéfices appartiennent à la succession paternelle, s'il y en a un, le fils a sa part selon les stipulations. L'agence me fait connaître l'existence ou l'absence de cet acte.

La femme mariée commerçante.

1. Détaille-t-elle uniquement les objets du commerce marital ?

Son rôle n'est pas plus important pour moi, dans ce cas, que celui d'une demoiselle de magasin, d'une employée, d'une intermédiaire. Ce n'est pas elle qui fait le commerce, c'est le mari et c'est avec le mari que je traite.

2. *Est-elle marchande publique?*

Elle est marchande publique si elle commerce séparément, même si elle vend les mêmes articles que son mari.

3. A-t-elle été autorisée par son mari à commercer séparément ?

Le consentement du mari est expressément requis par la loi, il est la conséquence inéluctable du principe de l'autorité maritale, la condition *sine qua non.*

Il est soit formel soit tacite.

4. Si le mari de ma cliente est absent ou interdit, a-t-elle été autorisée à commercer par le tribunal de première instance, conformément aux règles et dans les formes établies par la loi?

5. Si le mari est mineur, a-t-il été autorisé à permettre à sa femme de commercer ?

6. Le consentement n'a-t-il pas été retiré ?

Ce retrait doit être publié comme tous les actes précédents. L'agence n'aura donc aucune peine à le connaître.

La marchande publique ne peut ester (1), sans l'autorisation maritale ou judiciaire, mais elle posera seule les actes conservatoires de ses droits, tels que signifier un protêt, interrompre une prescription, assigner devant les tribunaux, quitte à demander ensuite l'autorisation de plaider dans le cours de l'instance.

Elle est capable de transiger (2), de compromettre (3), elle a la faculté d'engager, d'hypothéquer, d'aliéner ses immeubles dans l'intérêt de son commerce, elle peut s'obliger pour tout ce qui concerne son négoce sans l'autorisation maritale.

Les progrès de l'enquête m'ont déjà appris le statut sous lequel les époux se sont mariés. La nécessité de ce renseignement se confirme ici, car je sais que s'il y a communauté, la femme ne s'obligera qu'en obligeant *ipso facto* son mari.

LA SURFACE COMMERCIALE DE LA MARCHANDE PUBLIQUE.

Les limites légales de sa solvabilité.

Quand la femme contracte valablement, elle est soumise au *droit commun.* Les obligations qu'elle assume attirent sur sa tête

---

(1) Comparaître en justice comme demandeur ou comme défendeur.
(2) Passer un acte pour accomoder un différend.
(3) Plaider devant des arbitres.

les conséquences qu'elles attirent sur la tête du premier négociant venu. Son patrimoine, sa fortune, ses biens répondent de ses dettes. Ils sont saisissables en cas de poursuites et forment la surface de solvabilité de la cliente.

Mais ici se pose une question importante.

Les biens du mari offrent-ils prise aux créanciers? Constituent-ils un gage entre leurs mains au même titre que les biens de la femme.

Il y a lieu de distinguer.

Si les époux se sont unis, sans contrat, c'est-à-dire sous le régime de la communauté légale, les créanciers se trouvent en présence de trois patrimoines : celui de la mariée, celui du mari, celui de la communauté.

Les trois patrimoines sont-ils engagés par l'épouse marchande publique ?

Ses créanciers peuvent-ils poursuivre son mari sur ses biens propres et sur les biens réunis entre ses mains ?

Oui, car l'article 10 du Code de commerce est formel.

— La femme marchande publique, dit-il (même dans le cas où elle n'est autorisée que par la justice), peut sans l'assentiment de son mari s'obliger pour tout ce qui concerne son négoce. Elle oblige aussi son mari, *s'il y a communauté entre eux*.

Dès lors que la femme devient débitrice, le mari devient débiteur. Pour se faire payer, les créanciers de l'épouse ont la liberté de s'attaquer non seulement aux biens communs, mais encore aux biens propres du mari qu'il n'y a jamais lieu de distinguer pendant le mariage, tant ils se confondent, tant ils s'identifient avec ceux de la communauté.

C'est la règle ordinaire, le droit commun.

Mais cette règle souffre au moins trois exceptions :

Premièrement sous le régime de la *séparation de biens*, chaque époux conserve la propriété, la jouissance et l'administration de ses biens ; *les obligations contractées par la femme ne rejaillissent pas sur le mari*.

Secondement sous le *régime dotal*, les créanciers de la femme ne peuvent saisir que ses biens non dotaux.

Troisièmement sous le régime d'*exclusion de la communauté*, il y a, en réalité, séparation de biens, mais le mari possède l'administration, la jouissance, par conséquent l'usufruit de la fortune de sa femme, de sorte que celle-ci ne possède plus en propre que la nue-propriété. Les créanciers de l'épouse commerçante n'ont pour gage que son actif commercial et la nue-propriété de sa

fortune personnelle. Ils ne peuvent s'en prendre au mari, à moins qu'à défaut d'inventaire, celui-ci n'ait laissé confondre le mobilier de sa femme avec le sien. Dans ce cas, son mobilier pourrait être englobé dans les poursuites.

Les biens de la femme, en cas de faillite du mari.

La connaissance du contrat de mariage est d'autant plus précieuse qu'en cas de faillite du mari, par exemple, il y a des biens sur lesquels les créanciers n'ont pas d'action.

D'autres points m'intéressent alors.

Quels sont ces biens immeubles et meubles ?

1. Quels sont les immeubles dont la femme était propriétaire au moment de son mariage et qu'elle n'a point laissé absorber par la communauté ?

2. Quels sont les immeubles lui échus personnellement par succession, par donation entre-vifs ou par cadeau testamentaire ?

3. Quels sont les meubles qui lui ont été donnés ou qu'elle s'est réservés sous le régime de la séparation des biens, meubles dont au moment de la faillite, elle est à même de prouver l'identité, soit par un inventaire, soit par un acte authentique ?

4. Quels sont les meubles lui avenus par succession ou donation et demeurés hors de la communauté ?

5. Quels sont les meubles lui adjugés en exécution d'un jugement en séparation de biens et dont elle peut prouver l'identité.

Ne pas signaler le contrat de mariage quand il existe, est donc une faute impardonnable.

Propriétés et hypothèques.

1. Le demandé est-il propriétaire de la maison qu'il habite ?

2. Quelle est sa valeur vénale ? — Son revenu cadastral ?

On peut se renseigner à ce sujet soit au bureau de police, soit à la maison communale, soit à la direction provinciale des contributions qui délivre les extraits et plans de la matrice cadastrale.

3. La maison est-elle hypothéquée ? De combien ?

Le conservateur des hypothèques délivre ces renseignements sur de petits billets rouges bien connus et coûtant quelques centimes.

4. Possède-t-il d'autres immeubles ? des ateliers ? des usines ? des terrains bâtis ou non bâtis ?

5. Sont-ils libres de charges ?

6. L'intéressé est-il seul propriétaire ? propriétaire en indivision ? co-propriétaire ? nu-propriétaire ? usufruitier ?

Ces renseignements sont fournis *contre paiement* à tout requérant par les bureaux du cadastre et des hypothèques.

Commerce maritime.

1. L'intéressé est-il constructeur, vendeur ou acheteur de navires ?
2. Est-il armateur propriétaire ? armateur, locataire ou fréteur ? armateur gérant ? S'il est propriétaire, l'est-il à titre exclusif ou à titre quiritaire ou portionnaire (= copropriétaire) ?
3. La firme qui m'écrit est-elle une compagnie d'armement ou de navigation ?
4. Ai-je affaire à un capitaine, à un officier de navire, à un pilote ou à un autre homme de mer ?
5. L'intéressé est-il courtier de navires ou courtier affrêteur ?
6. » » agent maritime ?
7. » » consignataire de navires ?
8. » » assureur maritime ?
9. » » courtier d'assurances maritimes ? (1)
10. » » dispâcheur ?
11. » » expert-nautique ?
12. » » arrimeur ?

Questions diverses.

1. Le demandé entrepose-t-il ?
2. Est-il agent consulaire ?
3. Fait-il partie de la chambre de commerce ?
4. Fréquente-t-il la Bourse de commerce ?
5. Participe-t-il aux foires, aux expositions, aux criées, aux halles, aux marchés ?
6. A-t-il un comptoir à l'étranger ?

On se plaint avec raison du petit nombre de Belges pratiquant à l'étranger le grand commerce de commission.

7. Est-il juge au tribunal de commerce ?
8. » membre du Conseil des Prud'hommes ?
9. » » d'une chambre d'arbitrage, appelée à Bruxelles chambre syndicale et de conciliation ?
10. Est-il administrateur, commissaire, censeur de sociétés anonymes ?

(1) Ils exercent en France une profession officielle et monopolisée.

La nomination, la révocation de ces administrateurs, de ces commissaires, de ces censeurs paraît au *Moniteur*. L'agence fait des fiches au nom de ces personnes avec renvoi aux sociétés dont ils font partie et des fiches au nom de ces sociétés avec renvoi aux personnes qui les dirigent.

Professions commerciales auxiliaires.

1. Est-il *courtier ?* { *a*) en marchandises ? *b*) d'assurances ? *c*) de navires ? }
2. Est-il commissaire ? { *a*) en marchandises ? *b*) expéditeur ? *c*) consignataire ? }
3. Est-il agent de change ?
4. Est-il banquier ? { Banque d'émission ? Banque financière, immobilière, hypothécaire Banque industrielle ? Banque de dépôts et d'escompte ? Banque de spéculation ? }
5. Le commissionnaire, le banquier se portent-ils *ducroire ?*

Ducroire.

Il arrive fréquemment qu'une banque se porte *ducroire*, c'est-à-dire garante de la solvabilité de certains clients sur lesquels des traites ont été tirées. Cette garantie se donne soit par lettre, soit par l'acceptation ou l'escompte des traites. Les banques ouvrent un crédit d'acceptation, c'est-à-dire font un contrat par lequel elles s'engagent à accepter ou à *avaliser* les traites tirées par ces clients ou sur eux.

L'agence n'oubliera pas ce renseignement, car il saute aux yeux combien pareil système est utile à ceux qui achètent couramment à l'étranger.

Le même renseignement est important vis-à-vis d'un commissionnaire. Celui-ci ne répond pas, en principe, de la solvabilité des tiers avec qui il contracte. En cas de vente, il ne garantit pas le paiement du prix par l'acheteur mais il peut rendre les opérations plus sûres en donnant sa garantie. On dit alors qu'il se porte *ducroire*. Il touche alors une commission supplémentaire, qui est de 1 p. c. à Anvers. Le ducroire contient donc, outre la rénumération du service rendu, une prime d'assurance contre l'insolvabilité des tiers (1).

(1) Smeesters, *Revue pratique des sciences commerciales*, 2e année, n° 1.

Le protêt

La *personne* de mon futur débiteur m'étant connue, il m'importe d'être fixé sur sa *valeur commerciale*.

Et d'abord honore-t-il ses engagements ?

Il y a un moyen simple et pratique de le constater : le *protêt*.

C'est un acte authentique par lequel le porteur d'un effet à ordre fait constater le refus opposé par le tiré, soit à son acceptation, soit à son paiement.

Il y a donc deux sortes de protêts. Le premier, faute d'acceptation, est facultatif ; il a lieu immédiatement après le refus du tiré d'accepter. Le second, faute de paiement, est obligatoire et se fait au plus tard le surlendemain de l'échéance.

Les effets sont remis à un huissier. S'il n'existe pas d'huissier dans la commune ou si les huissiers existants sont empêchés de remplir leur mission, les protêts sont dressés, à leur place, par l'administration des postes.

Toutefois l'intervention de l'huissier est seule admise pour les titres non négociables, de même que si le protêt est remplacé par une *déclaration* de refus de paiement.

Ces actes sont enregistrés endéans les quatre jours.

Dans les dix premiers jours de chaque mois, les receveurs de l'enregistrement envoient au président du tribunal de commerce un tableau de protêts des lettres de change acceptées et de billets à ordre enregistrés dans le mois précédent.

Ce tableau reste déposé au greffe où, en vertu de l'article 443 du Code de commerce, chacun peut en prendre connaissance, à commencer par les correspondants de l'agence.

Il arrive que le tiré paie après protêt. Que doit-il faire pour éviter de voir figurer son nom sur la liste noire ? Remettre au receveur de l'enregistrement avant le 10 du mois ou avant le 9 si le 10 est un jour férié, soit la traite ou le billet à ordre protesté, soit une attestation de l'huissier ou de l'administration des postes constatant que l'effet a été payé. Cette attestation est délivrée sur papier libre en vertu de l'article 14 de la loi du 10 juillet 1877.

Si le tiré arrive trop tard, la traite qui le concerne figurera au tableau, mais avec un correctif tel que : *Payé après protêt.*

Sursis de payement.

1. Par suite de quels événements extraordinaires ou imprévus mon client dont l'actif est cependant égal ou supérieur au passif, s'est-il vu forcé de suspendre ses paiements ?

2. A-t-il adressé une requête de sursis simultanément au tribunal de commerce et à la Cour d'appel de son ressort ?

3. Quel est l'état détaillé et estimatif de son actif et de son passif ?

4. Quelle est la liste de ses créanciers ?

5. Quel est le montant de leurs créances ?

6. Le tribunal, convoqué extraordinairement au besoin, a-t-il nommé un ou plusieurs experts pour vérifier l'état des affaires du débiteur et délégué un juge pour surveiller les opérations ?

7. Le tribunal a-t-il, avant la réunion des créanciers, accordé un sursis provisoire ? Quels sont les commissaires chargés de surveiller et de contrôler les opérations du débiteur pendant la durée de ce sursis ?

8. Les créanciers ont-ils été convoqués ?

Le président du tribunal de commerce fixe sur la requête les lieu, jour et heure, auxquels, dans la quinzaine, les créanciers seront assemblés. La convocation est insérée dans le *Moniteur* et dans plusieurs journaux quotidiens importants (1).

1. — **Modèle de convocation individuelle.**

Tribunal de Commerce
DE BRUXELLES

Recommandé.

M

J'ai l'honneur de vous convoquer en la salle **A** du Tribunal de Commerce de Bruxelles, au Palais de Justice, pour le Jeudi 18 Novembre prochain, à deux heures de l'après-midi, afin de déclarer le montant de votre créance à charge de la Société Anonyme « LA BANQUE TRANSATLANTIQUE BELGE » ayant son siège à Bruxelles 150, rue Royale, qui sollicite un sursis de payement, et de faire connaître si vous adhérez **ou** si vous n'adhérez pas à la demande de sursis.

Bruxelles, le 8 Novembre 1920.

Le Juge-Commissaire,
G. MICHELET.

(1) Il en est de même des jugements accordant un sursis provisoire, un sursis définitif, une prolongation de sursis *ou révoquant* celui-ci.

II. — **Modèle de procuration émanant de la Société débitrice.**

Je soussigné (1)

Déclare donner procuration à (2)

à l'effet de me représenter à l'assemblée des créanciers de la Société Anonyme BANQUE TRANSATLANTIQUE BELGE, convoquée par application des articles 596 et 597 du Code de Commerce, d'y déclarer en mon nom le montant de mes créances s'élevant à (3)

et d'adhérer à la demande de sursis de payement formulée par la dite BANQUE TRANSATLANTIQUE BELGE.

Le . . . . novembre 1920.

. . . . (4)

(1) Nom, prénoms, profession et domicile.

(2) Nom, prénoms, profession et domicile du mandataire choisi. S'ils le désirent, Messieurs les créanciers peuvent confier leur mandat à Maître Ch. Resteau, avocat à la Cour de Cassation, 15, rue Van Elewyck, à Ixelles, chargé par la Société de faire la procédure du sursis. Ces indications sont facultatives.

(3) Indiquer le montant de vos créances.

(4) Signature à faire précéder des mots : « BON POUR POUVOIR ».

III. — **Appel des curateurs aux créanciers.**

Frédéric VANDER ELST
RUE AMÉRICAINE, 49
Fernand JACOBS
RUE CHARLES HANSSENS, 7
AVOCATS A LA COUR D'APPEL

—

Faillite

DE LA
SOCIÉTÉ ANONYME
Banque Transatlantique Belge
150, RUE ROYALE, A BRUXELLES

—

Extrait de la loi du 18 avril 1851 sur les faillites, banqueroutes et sursis.

ART 498. — La déclaration de chaque créancier énoncera ses nom, prénoms, profession et domicile, le montant et les causes de sa créance, les privilèges, hypothèques ou gages qui y sont affectés et le titre d'où elle résulte.

Cette déclaration sera terminée par une affirmation conçue dans les termes suivants :

J'affirme que ma présente créance est sincère et véritable, ainsi Dieu me soit en aide.

Elle sera signée par le créancier, ou en son nom par son fondé de pouvoirs; dans ce cas, la procuration sera annexée à la déclaration : elle devra énoncer le montant de la créance et contenir l'affirmation prescrite par le présent article.

ART. 499 — La déclaration contiendra de la part du créancier non domicilié dans la commune où siège le tribunal, élection de domicile dans cette commune.

A défaut d'avoir élu domicile, toutes significations et toutes informations pourront leur être faites ou données au greffe du tribunal.

Bruxelles, le 15 mars 1921.

Recommandé.

M

En votre qualité de créancier présumé de la faillite ci-contre, déclarée par jugement du Tribunal de Commerce du neuf mars mil neuf cent vingt et un, vous êtes invité à faire au Tribunal de Commerce, Palais de Justice, Place Poelaert, en cette ville, la déclaration de votre créance avant le quatre avril mil neuf cent vingt et un.

Vous êtes en même temps prévenu que le Tribunal a fixé au treize avril mil neuf cent vingt et un suivant, à dix heures du matin, au local de la deuxième chambre, salle B, la clôture du procès-verbal de vérification des créances, et les débats sur les contestations à naître de cette vérification, au trente avril mil neuf cent vingt et un, à neuf heures du matin, à l'audience de la quatrième chambre, salle A.

Nous vous prions de ne point perdre de vue que, si vous ne produisiez pas votre déclaration de créance dans le délai indiqué ci-dessus, vous ne pourriez être admis au passif de la faillite qu'en nous faisant assigner à vos frais devant le Tribunal de Commerce.

Veuillez agréer, M , nos salutations distinguées.

Les Curateurs,
Frédéric VANDER ELST et Fernand JACOBS.

Déclaration de créance

à la *Faillite* de la

Société anonyme

BANQUE TRANSATLANTIQUE BELGE.

Je soussigné ....

.... (1).

ayant pour mandataire à Bruxelles, M ....

.... (2) *chez lequel il est élu domicile aux fins des présentes, déclare qu'il m'est dû par la société faillie la somme de* ....

du chef de ....

.... (3) *suivant comptes et pièces justificatives ci-annexées* (4) ....

....

.... (5).

J'affirme que ma présente déclaration est sincère et véritable, ainsi Dieu me soit en aide.

.... (6).

.... (7).

Admis au passif de la faillite . . . .

à titre chirographaire pour fr. . . . .

à titre privilégié pour fr. . . . .

Les Curateurs, *Le Juge commissaire,*

---

(1) Nom, prénoms, profession et domicile du déclarant.

Si la créance existe dans le chef d'une société, la déclaration doit être faite, au nom de celle-ci, par la personne ayant capacité à cette fin, aux termes de la loi, des conventions ou des statuts.

(2) Aux termes de l'article 499 de la loi du 18 avril 1851, lorsque le créancier n'est pas domicilié dans la commune où siège le tribunal, la déclaration doit contenir élection de domicile dans cette commune.

(3) Indiquer la cause de la créance, prêt, livraison de marchandise, compte ou autres causes.

(4) *Joindre à la déclaration un compte détaillé avec titres ou documents justificatifs de la créance. L'omission de cette formalité essentielle empêche ou retarde l'admission de la créance.*

(5) Si un privilège, une hypothèque ou un gage spécial est affecté à la créance, en réclamer le bénéfice en indiquant le titre, ou le texte de la loi sur lequel cette demande est fondée.

(6) Date.

(7) Signature.

9. Les créanciers, à la double majorité du nombre et des trois quarts de toutes les sommes dues, ont-ils par leur vote adhéré expressément à la requête de sursis ?

En conséquence, la Cour d'appel a-t-elle accordé le sursis définitif ?

10. La Cour a-t-elle prolongé le sursis ? Combien de fois.

Le sursis ne peut excéder un an. Il est prolongé sans condition pour une deuxième année, si c'est nécessaire et même pour une troisième année, mais ce dernier répit n'est consenti qu'au débiteur qui a payé 60 p. c. de son passif.

11. La révocation du sursis a-t-elle été, à la demande des créanciers ou des commissaires et sur avis conforme du tribunal de commerce, prononcée par la Cour d'appel ?

L'agence renseignera impeccablement ses clients sur tous ces points, de façon qu'ils puissent suivre pas à pas les évolutions de ce débiteur, contre lequel, ne l'oublions pas, les créanciers ne peuvent prendre aucune mesure d'exécution, tant que dure le sursis.

Concordat préventif de la faillite.

1. Tel commerçant dont la situation m'intéresse a-t-il pour éviter la faillite, adressé une requête au tribunal de commerce aux fins d'être autorisé à poursuivre la procédure en obtention d'un concordat préventif de la faillite ?

2. Quels sont les événements malheureux qui l'obligent à suspendre ses paiements ?

3. Quel est l'état détaillé et estimatif de son actif et de son passif ?

4. Quels sont les créanciers reconnus ou prétendus ? Quel est le montant de leurs créances ?

5. Quelles sont les propositions concordataires ?

6. Le tribunal a-t-il désigné un juge pour vérifier la situation du débiteur ? A quelle date ?

Le juge délégué remet son rapport dans la huitaine.

7. Le tribunal a-t-il estimé qu'il y a lieu de poursuivre la procédure pour l'obtention d'un concordat ? A-t-il en conséquence fixé les jour et heure de l'assemblée des créanciers ?

Les convocations à cette assemblée sont insérées au *Moniteur* et dans plusieurs journaux importants.

8. L'assemblée des créanciers, à la double majorité des voix et des trois quarts du passif, a-t-elle *voté* le concordat ?

9. Ce dernier a-t-il été *homologué* par le tribunal de commerce ?

Le concordat est obligatoire pour tous les créanciers et pour les engagements contractés avant son obtention, à l'exclusion toutefois des impôts, des créances garanties par gage, privilège ou hypothèque, et des pensions alimentaires.

Ce jugement doit être dans les trois jours affiché à l'auditoire du dit tribunal et *publié* par extrait dans un ou plusieurs journaux, outre le *Moniteur*.

Les arrêts qui ont statué sur l'homologation du concordat peuvent être déférés à la Cour de cassation.

10. Y a-t-il appel du jugement d'homologation ?

L'appel est déclaré au greffe du tribunal de commerce. Cet appel est interjeté par les créanciers. Il doit être signifié au débiteur avec assignation à comparaître devant la Cour d'appel dans un délai de quatre jours francs.

L'arrêt de la Cour d'appel est affiché et *publié* comme le jugement du tribunal de commerce.

11. Le concordat a-t-il été annulé ? A-t-il été résolu ?

L'annulation ou la résolution entraîne la faillite.

Faillite.

La faillite a deux causes : la cessation des paiements, l'ébranlement du crédit.

Elle n'existe pas de plein droit. Elle est proclamée par un jugement.

Je pose donc les questions ci-après :

1. L'intéressé a-t-il été déclaré en faillite ? Combien de fois ?
2. La faillite actuelle provient-elle :
   a) de son aveu au greffe du tribunal de commerce ?
   b) de la requête de ses créanciers au dit tribunal ou de l'assignation du débiteur ?
   c) d'une déclaration d'office de la justice commerciale ?
3. Le tribunal a-t-il statué soit sur l'aveu du débiteur, soit sur la requête des créanciers ?
4. Quelle époque a-t-il désigné soit dans le jugement déclaratif, soit dans un jugement ultérieur rendu sur le rapport du juge commissaire pour la cessation des paiements ?

Cette époque ne peut être antérieure de plus de six mois au jugement déclaratif.

5. Quel est le juge commissaire ?
6. Quels sont les curateurs ?
7. Quel est le délai pour la déclaration des créances ?

8. Quel est le montant de celles-ci ?
9. Telle créance a-t-elle été admise ? Telle autre est-elle contestée ?
10. Quand auront lieu les débats sur les contestations ?
11. Les créanciers, assemblés dans les quinze jours après la décision sans appel du tribunal en matière de contestations, se sont-ils prononcés pour la liquidation judiciaire ou pour le concordat ?

Les correspondants de l'agence se rappelleront que, jusqu'au jugement sur les contestations, toutes les déclarations de créances, les pièces produites à l'appui et tous les actes, les procès verbaux, les contredits, les requêtes, restent déposés au greffe, et sont, à toute réquisition, communiqués aux intéressés ou à leurs mandants.

Le greffier dresse, pour chaque faillite, un tableau divisé en quinze colonnes, énonçant pour chaque créance déclarée :

1° le numéro d'ordre ;
2° les nom, prénoms, profession et résidence du créancier ;
3° la date de sa déclaration ;
4° le montant de sa créance ;
5° la désignation sommaire des biens ou objets sur lesquels elle serait hypothéquée ou privilégiée ;
6° son admission au passif ou son rejet par les curateurs ?
7° la date de cette admission ou de ce rejet ;
8° les contredits ;
9° leurs dates ;
10° les noms des opposants ;
11° le jour auquel le procès-verbal de vérification sera clos ;
12° celui où s'ouvriront les débats sur les contestations ;
13° le résumé de la décision définitive ; ,
14° sa date ;
15° les observations utiles à porter à la connaissance des intéressés.

Concordat après faillite.

1. Quelles sont les propositions concordataires ?
2. Le concordat, voté par la majorité des créanciers représentant les trois quarts des créances, à l'exclusion des créanciers gagistes, privilégiés et hypothécaires, a-t-il été *homologué* par le tribunal de commerce ?

Après l'homologation, la mission du curateur est terminée. Le failli reprend l'administration de ses biens. Il n'a plus d'autres obligations que celles résultant du concordat. S'il a obtenu une remise partielle de sa dette, il est définiti-

vement libéré, même s'il revient à meilleure fortune. Pour garantir l'exécution du concordat il laissera subsister l'hypothèque prise sur ses immeubles par le curateur au nom de la masse.

3. Le concordat a-t-il été annulé ou résolu ?

Liquidation et clôture de la faillite.

1. Le curateur a-t-il vendu les meubles du failli ?
2. A-t-il fait vendre ses immeubles par notaire, sur autorisation du juge commissaire ?
3. A-t-il réalisé les biens de la femme appartenant à la communauté ?
4. Continue-t-il le commerce pour compte de la masse ?
5. A quel point en est la liquidation ?
6. Le tribunal a-t-il admis l'excusabilité du failli ?
7. A-t-il prononcé la clôture de la faillite ?

Le failli est dessaisi de l'administration de ses biens. Le curateur, agissant comme mandataire exclusif des créanciers, a seul qualité pour attaquer et se défendre en justice, acheter, vendre, payer, poser tous actes, faire toutes opérations de gestion aux lieu et place du failli C'est contre lui qu'on procèdera pour les saisies et voies d'exécution.

L'agence prendra un soin spécial de suivre les péripéties de cette situation anormale et temporaire afin de communiquer sans retard à ses clients les plus légères indications utiles à la défense de leurs intérêts.

Elle n'oubliera pas que les créanciers hypothécaires et privilégiés sur les immeubles peuvent, même après jugement, saisir les biens servant de garantie ; — que les droits des créanciers privilégiés sur les meubles sont suspendus jusqu'à la clôture du procès-verbal de vérification des créances, sans préjudice de toute mesure conservatoire et du droit qui serait acquis aux propriétaires des lieux loués d'en reprendre possession ; — enfin que les créanciers chirographaires ne peuvent plus pratiquer de saisie en vertu de l'article 453.

Banqueroute.

1. Le tribunal correctionnel a-t-il condamné le demandé comme banqueroutier simple ?
2. Pour quelles fautes ?
   a) A-t-il exagéré ses dépenses personnelles ou celles de sa maison ?

   b) A-t-il perdu de fortes sommes au jeu, à des opérations de hasard, à des spéculations boursières fictives ?
   c) A-t-il vendu en dessous des cours, emprunté ou recouru à d'autres moyens ruineux pour retarder sa faillite ?
   d) A-t-il simulé des dépenses et des pertes dans son dernier inventaire ?
   e) A-t-il favorisé un créancier au préjudice de la masse après la cessation des paiements ?
3. La Cour d'assises l'a-t-elle condamné pour banqueroute frauduleuse ?
4. Pour quelles fautes ?
   a) A-t-il soustrait ses livres ou frauduleusement enlevé, effacé, altéré leur contenu ?
   b) A-t-il détourné ou dissimulé son actif ?
   c) S'est-il frauduleusement reconnu débiteur de sommes qu'il ne devait pas ?

Réhabilitation.

1. Le failli a-t-il été réhabilité ?

Cela signifie qu'il a payé intégralement ses créanciers, en principal, intérêts et frais.

2. A-t-il du moins adressé une *requête* en réhabilitation à la Cour d'appel du ressort ?

A l'effet de recueillir tous renseignements sur la vérité des faits exposés, à la diligence du procureur du roi, copie de la dite requête est affichée, pendant deux mois, tant dans les salles d'audience du tribunal civil et du tribunal de commerce qu'à la Bourse et à la maison commune et insérée par extraits dans les papiers publics.

3. Le procureur général près la Cour d'appel a-t-il fait rendre arrêt portant rejet de la demande en réhabilitation ?
4. La demande a-t-elle été reproduite ?
5. A-t-elle été admise d'emblée ou après reproduction ?

L'arrêt portant réhabilitation est adressé au procureur du roi et au président de la Cour d'appel, qui en fait la lecture publique et la transcription sur les registres.

Il est important pour les relations d'affaires de savoir si un failli a été réhabilité, car sans cela il ne peut se présenter à la Bourse, ni assister comme conseil, ni représenter les parties comme procureur fondé devant le tribunal de commerce.

CHAPITRE DEUXIÈME.

LES SOCIÉTÉS.

A. — *Généralités.*

A l'encontre des sociétés civiles, les sociétés commerciales ont la personnification civile et constituent des individualités juridiques distinctes de celle des associés; s'il n'y a pas d'acte civil soit authentique, soit privé suivant les cas, l'association est nulle

Celui-ci est l'essence et la preuve du contrat.

Aucun acte confirmatif ne saurait engendrer une société constituée. Il faut passer un acte préalable. La société n'existe qu'à partir de ce moment. Sa naissance est garantie par des formalités d'état civil, comme pour les êtres humains, et reçoit une large publicité dans les annexes du *Moniteur Belge*. Le journal officiel de l'État insère les actes de sociétés aux frais des intéressés, *en entier*, s'il s'agit d'une société anonyme, coopérative ou en commandite par actions,— *par extrait*, pour les sociétés en nom collectif et en commandite simple.

L'extrait contient :

1° les noms des associés solidaires ;

2° la raison sociale ;

3° le nom des gérants et des associés ayant la signature sociale ;

4° les valeurs fournies ou à fournir en commandite ;

5° la désignation des commanditaires et de leurs obligations ;

6° la durée de la société.

Le dépôt et la publication des actes et documents concernant les sociétés commerciales sont réglés par l'arrêté royal du 21 mai 1873. Ils doivent se faire entre les mains des greffiers des tribunaux de commerce ou des tribunaux civils qui en tiennent lieu. Le dépôt se fait, au plus tard, quinze jours après la date des actes définitifs.

Les pièces, dont la publication par la voie du *Moniteur* est requise, sont accompagnées d'une copie sur papier libre.

Le greffier délivre un récépissé sur timbre des actes remis et des sommes consignées pour couvrir les frais de dépôt et de publication.

Dans les quarante-huit heures, il adresse par lettre recommandée à la direction du *Moniteur* la copie des pièces à publier. Celles-ci sont publiées au plus tard dix jours après le dépôt. Elles sortent leurs effets cinq jours après cette publication.

Quant aux convocations, elles sont adressées directement par les intéressés à la direction du *Moniteur* et publiées sous forme d'annonces.

Un arrêté royal du 8 février 1894 prescrit en outre que les sociétés coopératives et les sociétés anonymes ayant pour objet exclusif la construction, l'achat, la vente, ou la location d'habitations destinées aux classes ouvrières ou de prêts à faire en vue de la construction ou de l'achat d'immeubles destinés à des habitations ouvrières, ainsi que les copies des dits actes, jouissant de l'exemption du timbre et de l'enregistrement et des frais de publication doivent, lors de leur dépôt aux greffes des tribunaux et de leur envoi au *Moniteur*, porter à la suite des titres la mention de l'année ou des années dans lesquelles les statuts ont été publiés au Recueil spécial, avec les numéros du *Moniteur*.

A défaut de ces mentions, les greffiers refuseront de recevoir en dépôt les actes qui ne sont pas timbrés et enregistrés, et la direction du *Moniteur* pourra refuser d'inscrire gratuitement les publications demandées.

B. — *Société en nom collectif.*

1. Quant a-t-elle été constituée ?
2. A-t-elle été prorogée ? Combien de fois ? Dissoute ? Reconstituée ?
3. Quels sont les associés ? Combien sont-ils ?

Les membres d'une société en nom collectif sont indéfiniment et solidairement responsables des engagements de la société.

4. Quel est le but de l'entreprise ?
5. Le siège social ?
6. Qui a la gestion ? — la signature ?
7. Quelle est la durée de l'association ?

C. — *Société en commandite simple.*

1. Quand a-t-elle été constituée ?
2. A-t-elle été prorogée ? Combien de fois ? Dissoute ? Reconstituée ?
3. Quels sont les commandités ?
4. Quel est le commanditaire ?
5. Qui a la signature sociale ? La gestion ?

6. Quel est le capital souscrit ? Le capital versé ?
7. Quels sont les apports de chaque associé ?
8. Quelle est la raison sociale ?
9. Quel est le but ?
10. Où est le siège ?
11. Quelle est la durée ?

Si les commandités sont indéfiniment et solidairement responsables, comme dans les sociétés en nom collectif, les commanditaires, de leur côté, ne s'engagent que jusqu'à concurrence de leurs apports.

Cette forme de société est employée lorsqu'une ou plusieurs personnes, ayant l'expérience des affaires, ou une habileté technique spéciale, mais manquant de capitaux, cherchent des prêteurs d'argent, des bailleurs de fonds, des *commanditaires*, qui veulent bien s'associer avec elles et qui participent jusqu'à concurrence de leur mise aux bénéfices et aux pertes de la société.

Si les commanditaires touchent des intérêts en dehors des bénéfices réels de l'entreprise, ils peuvent être contraints par des tiers à les restituer.

D. — *Société en commandite par actions.*

Mêmes questions que précédemment :

1. Quand a-t-elle été constituée ?
2. A-t-elle été prorogée ? Combien de fois ? Dissoute ? Reconstituée ?
3. Quel est le capital souscrit ? Le capital versé ?
4. Quels sont les apports de chaque associé ?
5. Quelle est la raison sociale ?
6. Quel est le but ?
7. Quelle est la durée ?
8. Où est le siège social ?
9. Qui a la gestion et la signature sociales ?
10. Quels sont les commandités ?
11. Quels sont les actionnaires commanditaires ?
12. Quels sont les commissaires ?

Les commandités sont solidairement et indéfiniment responsables, tandis que les actionnaires ne répondent que de leur mise. Leurs titres sont des actions nominatives ou au porteur, transmissibles les premières par une déclaration de transfert sur les registres de la société, les secondes par simple tradition.

La raison sociale ne comprend que des noms de commandités. Le commanditaire qui laisserait figurer le sien dans la firme sociale deviendrait solidairement responsable, comme les commandités. Des sociétés ajoutent à la raison sociale une dénomination particulière ou la désignation de l'objet de l'entreprise, mais ce sous-titre, cette firme complémentaire, doit dans tous les actes, factures, annonces ou publications, être suivie des mots : « Société en commandite par actions ».

E. — *Société coopérative.*

Énonciations prescrites à peine de nullité.

1° Dénomination ?
2° Objet ?
Est-ce une coopérative de consommation ou de crédit (banque populaire) ?
3° Siège ?
4° Durée ?
5° Désignation précise des associés ?
6° Capital minimum ?
7° Manière dont le capital est formé ?

Enonciations facultatives.

8° Administrateurs ?
9° Commissaires ?
10° Signature sociale ?
11° Fin de l'année sociale ?
12° Assemblées générales ?
Les convocations sont publiées huit jours avant dans le *Moniteur Belge* et dans deux journaux.
13° Immeubles de la société ?
14° Brevets ?
15° Marques déposées ?
16° Bilan ?
Le bilan est déposé au greffe du tribunal de commerce.

Le public est admis à prendre *gratuitement* connaissance des listes des membres, des actes conférant la gérance et des bilans, chacun peut en demander *copie* sur papier libre, moyennant paiement des frais du greffe.

F. — *Société anonyme.*

La société anonyme est celle où les associés n'engagent qu'une mise déterminée. Elle ne peut être formée que par *acte publié*, inséré en entier dans le *Moniteur*.

Les administrateurs doivent affecter par privilège un certain nombre d'actions à la garantie de leur gestion.

Ceux nommés par les statuts doivent déposer un nombre d'actions représentant le cinquième du capital social sans dépasser cinquante mille francs en valeur nominale des actions.

Aucune société anonyme ne peut se passer de *Conseil de surveillance.*

Il doit être tenu, au moins une fois par année, une assemblée générale des actionnaires pour délibérer sur les intérêts généraux et sur l'adoption du bilan. L'actionnaire est représenté par les commissaires qui suivent les opérations sociales, contrôlent les actes et vérifient l'exactitude des postes du bilan.

Le bilan et le compte de pertes et profits doivent être publiés chaque année.

La dénomination sociale est précédée ou suivie des mots : *Société anonyme.* La dénomination est particulière et distinctive, pour ne pas induire en erreur et ne point entraîner une action en dommages-intérêts.

La publicité étendue au moment de la création d'une entreprise, ne l'est pas assez au cours de l'existence sociale. Car le plus souvent un bilan, n'est intelligible qu'à la lumière du rapport des administrateurs et parfois de celui des commissaires. Il serait logique que ces rapports fussent déposés et publiés en même temps que le bilan et le compte de profits et pertes.

La responsabilité des souscripteurs d'actions s'étend à leur montant total. La cession ne peut les affranchir de contribuer aux dettes antérieures à sa publication.

Toute clause statutaire qui tendrait à exonérer le souscripteur d'actions de cette responsabilité est nulle de plein droit. Les actionnaires ne peuvent jamais perdre ce point de vue, car, dit M. G. Guillery « Combien de pères de famille n'ont pas cédé aux séductions d'organisateurs et souscripteurs qui leur promettaient qu'on ne ferait appel qu'à une partie de la souscription, le reste n'étant là que pour la forme. Venait une malheureuse période, un appel de fonds quand personne n'avait d'argent comptant, ruine et désespoir d'hommes peu versés dans les affaires et qui croyant placer leurs économies les perdaient et contractaient des engagements que toute leur vie de labeur et de probité ne leur permettait pas de tenir ! »

Questions intéressant les tiers :

1. Dénomination ?
2. Objet ?

3. Siège ?
4. Durée ?
5. Capital social ? Apports ? Souscriptions ? Versements ?
6. Principaux actionnaires ?
7. Administrateurs ?
   a) Quels sont les administrateurs ?
   b) Quand et par qui ont-ils été nommés ?
      a) Par l'assemblée générale constituante ?
      b) Par une assemblée générale postérieure ?
   c) Quel était leur nombre primitif ? Quel est leur nombre actuel ?
   d) Quel est le terme de leur mandat ?
   e) Combien d'actions ont-ils affecté par privilège pour former le cautionnement fixé par les statuts ?
   f) Quels sont leurs émoluments ?
8. Commissaires ?
   a) Quels sont les commissaires ?
   b) Combien d'actions ont-ils affecté par privilège pour former le cautionnement fixé par les statuts ?
   c) Quand et par qui ont-ils été nommés ?
      a) Par l'assemblée constituante ?
      b) Par l'assemblée générale postérieure ?
   d) Quel est leur nombre primitif ? Quel est leur nombre actuel ?
   e) Quel est le terme de leur mandat ?
   f) Les statuts déclarent-ils que les commissaires ont le droit de se faire assister par des spécialistes, comptables, experts-comptables, dans la vérification des écritures et documents ? Comment cette nomination est-elle réglée ?
   g) Quels sont leurs émoluments ?
9. Attributions du conseil général ?
10. Directeurs gérants ?
11. Censeurs ?
12. Combien de fois se réunissent les assemblées générales des actionnaires ?

Les convocations sont insérées deux fois à huit jours d'intervalle dans le *Moniteur Belge*, dans un journal de Bruxelles et dans une feuille de la province ou de l'arrondissement où se trouve le siège social.

13. La société a-t-elle emprunté de l'argent en émettant des *obligations ?*

a) Nombre ?
b) Montant ?
c) Intérêt ?
d) Remboursables en combien d'années ?

14. Quel est le dernier bilan ? le dernier compte de profits et pertes ?

15. Comment se répartissent les bénéfices ?

Le bilan et le compte de profits et pertes doivent être publiés dans la quinzaine de leur approbation par les soins des administrateurs, aux frais de la société ?

16. La Société a-t-elle été prorogée ? dissoute ? reconstituée.

Séquestre.

1. La Société est-elle sous séquestre ?
2. Quel est le séquestre ?
3. Quels sont ses pouvoirs ?
4. Cette mesure est-elle conservatrice ou liquidatrice ?
5. Le séquestre a-t-il été levé ?

Dissolution.

La dissolution provient-elle :

A. *Société en nom collectif.*

1. Du décès, de la faillite, de l'interdiction d'un des associés ?
2. De leur volonté propre ?
3. D'un jugement du tribunal rendu sur la demande d'un associé ?

B. *Société en commandite simple.*

D'une des causes ci-dessus ?

C. *Société anonyme.*

1. De la perte du capital ?
2. De la réduction du nombre des associés en dessous de sept ?
3. D'une décision de l'assemblée générale ?

D. *Société en commandite par actions.*

Commandités.

1. Du décès, de la faillite, de l'interdiction d'un des associés commandités ?

La dissolution provient-elle :

2. De leur volonté propre ?
3. D'un jugement du tribunal de commerce rendu à la demande d'un associé.

Commanditaires.

1. De la perte du capital ?
2. De la réduction du nombre des associés ?
3. D'une décision de l'assemblée générale ?

E. *Société coopérative.*

1. De l'expiration du terme prévu ?
2. De la perte ou de la réduction du capital ?
3. D'une décision de l'assemblée générale ?

Liquidation.

Après leur dissolution les sociétés continuent à exister pour leur liquidation. Les liquidateurs achèvent les opérations en cours, recouvrent les créances, paient les dettes, déterminent l'actif et le passif, réalisent l'avoir social et le partagent entre les associés.

1. La Société est-elle en liquidation ?
2. Quels sont les liquidateurs ? Ont-ils été nommés par le tribunal ou sont-ce les associés gérants (sociétés en nom collectif, en commandite et coopérative) ou les administrateurs (sociétés anonymes) qui doivent être considérés comme liquidateurs vis-à-vis des tiers ?
3. Quel est le mode de liquidation ? A-t-il été déterminé par les tribunaux ou par l'assemblée générale des actionnaires ?
4. Les liquidateurs ont-ils des pouvoirs spéciaux ?
5. Ont-ils aliéné des immeubles de la firme par adjudication publique ou de gré à gré ?
6. Quel est le dernier bilan publié (sociétés anonymes) ?
7. Quand et comment la liquidation a-t-elle été clôturée d'après les documents publiés ?

G. *Sociétés constituées à l'étranger.*

La situation des sociétés étrangères établies sur notre sol, est réglée sur la base de la loi belge du 14 mars 1855 qui établit la réciprocité internationale.

Les sociétés anonymes et autres associations commerciales, industrielles, financières, soumises à l'autorisation des gouverne-

ments français, espagnol, hollandais, autrichien, allemand, portugais, péruvien, grec, vénézuélien, italien et qui l'auront obtenue, peuvent exercer tous leurs droits, créer des succursales, monter des affaires, ester en justice en Belgique en se conformant aux lois du royaume toutes les fois que les sociétés ou associations de même nature légalement établies dans notre pays jouiront des mêmes droits en France, en Espagne, en Grande-Bretagne, en Suisse, en Danemark, en Russie, dans le Grand-Duché de Luxembourg, dans les Pays-Bas, en Autriche, en Allemagne, au Portugal, au Pérou, en Grèce, au Vénézuéla, en Italie.

D'autre part leurs actes, leurs bilans figurent aux annexes du *Moniteur Belge*.

Nous pouvons poser à leur sujet les mêmes questions que plus haut. L'agence est à même d'y répondre et de nous donner tous renseignements officiels sur des sociétés étrangères régulières établies dans le pays et sur les sociétés belges légalement constituées à l'étranger.

CHAPITRE TROISIÈME.

LA COTE DE LA BOURSE.

Au XVIe siècle, les marchands de Bruges se réunissaient dans un local appartenant à la famille Vanderburse et sur la porte duquel étaient sculptées trois bourses. Ils désignèrent par cette enseigne d'abord le lieu de leur assemblée puis leur assemblée même. Ce nom fit fortune. Il fut adopté dans toutes les villes qui, à l'instar de Bruges, possédaient des Bourses de commerce. Thomas Gresham créa le Stock Exchange de Londres sur le patron de la Bourse d'Anvers.

La loi belge du 30 décembre 1867, modifiée par celle du 11 juin 1883, définit la Bourse de commerce une réunion publique de commerçants, capitaines de navires, agents de change et courtiers d'une place de commerce, sous la police de l'autorité communale.

La cote est un tableau enregistrant les résultats des négociations, savoir l'achat et la vente de lettres de change sur l'étranger, d'effets publics et autres valeurs.

Le prix de ces échanges s'appelle le cours.

Le cours authentique est la cote officielle de la Bourse de Bruxelles.

Commerçant résidant à l'étranger et traitant avec les places belges, il m'intéresse de savoir par exemple si une action ou une obligation est cotée en Bourse.

Si elle est cotée, elle offre plus de valeur que si elle ne l'est pas. Car avant de l'être, les dirigeants de la société émissaire doivent faire une demande par écrit à la Commission de la Bourse, cette demande est accompagnée d'un spécimen des titres, mentionne le taux d'émission, et s'il s'agit d'une valeur belge, la maison chargée du paiement des coupons à Bruxelles.

Les valeurs étrangères ne sont cotées à Bruxelles que si elles le sont dans leur pays d'origine et si les actes qui les concernent sont régulièrement déposés et publiés. Les sociétés joignent à leur requête leurs statuts et leur dernier bilan.

Ne peuvent être cotées que les actions ou obligations dont le capital est supérieur à un million de francs.

Le cours de la Bourse englobe les valeurs suivantes :

1. *A.* Rentes belges directes et indirectes.
   B. Emprunts de provinces et de communes.
   C. Lots à primes.
2. Obligations, actions à revenu fixe.
   A. Assurances, banques et entreprises immobilières.
   B. Chemins de fer.
   C. Tramways, chemins de fer économiques et vicinaux.
   D_1 Industries métallurgiques.
   D_2 Fours à coke.
   E. Charbonnages.
   F. Zincs, plombs, mines.
   G. Glaceries et industries verrières.
   H. Distributions d'eau.
   I. Entreprises de gaz et d'électricité.
   J. Industries textiles.
   K. Industries de la construction.
   L. Produits chimiques.
   M. Valeurs coloniales.
   N. Industries diverses.
3. Obligations à revenu variable.
4. Actions.
   A. Assurances, Banques et Entreprises immobilières.

B. Chemins de fer et canaux.
C. Tramways, chemins de fer économiques et vicinaux.
D'. Aciéries, ateliers de constructions, Fabrique de fer, Hauts fourneaux.
D² Fours à coke.
E. Charbonnages.
F. Zincs, plombs, mines.
G. Glaceries.
H. Verreries.
I. Distributions d'eau.
J. Entreprises de gaz et d'électricité.
K. Industries textiles et soieries.
L. Industries de la construction.
M. Produits chimiques.
N. Valeurs caoutchoutières.
S. Industries diverses.
Pétroles.
Sucreries.

5. Actions étrangères.
6. Fonds d'Etat et de villes étrangères.
7. Obligations étrangères.
8. Obligations étrangères à revenu variable.
9. Fonds d'Etat et obligations de société qui ont des coupons en souffrance.
10. Valeurs cotées temporairement.
11. Valeurs traitées à terme en 1914.
12. Obligations dont le paiement des coupons a été suspendu provisoirement.
13. Cours rectifiés.

Une valeur est-elle cotée ?
A-t-elle cessé de l'être ?
Subit-elle une plus value ou une dépréciation ?

L'agence connaît le taux d'émission des actions et des obligations par les actes de constitution ou de modification des sociétés.

Elle suit les variations de ce taux par l'examen du cours authentique (1), elle note les principales fluctuations pour ses archives.

(1) Seul officiel, publié par la Commission instituée en vertu de la loi du 11 juin 1883, et inséré quotidiennement dans tous les journaux.

Elle a un banquier qu'elle consulte en cas de doute ou en cas de besoin.

Ses preneurs seront au courant des choses de Bourse.

Le rôle de l'agence restera pourtant sommaire, superficiel, il ne dépassera pas le *renseignement*, il ne va pas jusqu'au *conseil;* elle n'empiétera pas sur le terrain du banquier, de l'agent de change. Reprenant une expression concernant la Cour de cassation, elle ne connaît pas du fond des affaires de bourse, mais elle est friande de tous les bruits sérieux dont elle compose son enquête.

Ces renseignements ont surtout leur importance pour les clients de l'étranger.

DEUXIÈME SECTION.

Renseignements officieux ou la légende du commerçant.

Après avoir examiné l'histoire du commerçant basée sur des documents officiels, nous allons étudier sa légende. Sa légende est l'ensemble des bruits, des opinions qui circulent sur son compte et non ce qu'on sait de source certaine, irréfutable.

Elle concerne l'*affaire*, l'*intéressé*, le *capital*, le mode de *paiement*.

Le mot légende est d'autant plus de saison qu'il s'agit d'une réponse confidentielle et sans garantie, aux termes des conditions stipulées par l'agence et acceptées par le client. Le questionnaire page 42 renferme la matière d'un renseignement *commercial ordinaire*.

I. — *L'affaire.*

1. Depuis quand l'affaire existe-t-elle ?
2. L'intéressé l'a-t-il créée de toutes pièces ? ou seulement continuée ? A-t-il des associés ? lesquels ?
3. En cas de reprise, quel est le nom du prédécesseur ? Quand a-t-il remis ses affaires ?
4. Au nom de qui se trouve le commerce ? au nom de la femme ou au nom du mari ?
5. Qui paie la patente et les contributions ?
Cette question devrait déjà être résolue dans l'histoire du commerçant. Si elle ne l'a pas été, elle doit trouver sa place dans la légende. Souvent certaines questions sont

TÉLÉPHONE 101-83 — 164-80 — 165-80

LE CRÉDIT DE COMMERCE

RENSEIGNEMENTS COMMERCIAUX

Société anonyme au Capital de 420.000 francs.

131, Boulevard de Sébastopol. — PARIS.

Prière de contrôler le nom et l'adresse très attentivement, compléter et rectifier au besoin.

Adresse télégraphique :
CRÉDIT COMMERCIAL PARIS.

Ancienne Maison Jules GRANGER

Paris, le 19 .

Prière de vouloir bien annoter le présent bulletin, et nous le retourner par un prochain courrier.

Nom
Profession
Rue
Ville
Départ

Réponse confidentielle et sans garantie.

Prénoms
Age
Depuis quand est-il établi ?
A-t-il créé son commerce ?
ou : A qui a-t-il succédé ?
Que faisait-il auparavant ?
Moralité commerciale ?
Fortune mobilière ?
Fortune immobilière ?
Les immeubles sont-ils grevés ?
Paie-t-il régulièrement ?

Quel chiffre approximatif d'affaires fait la maison annuellement?

Quel crédit pourrait-on accorder ?

Ne serait-ce pas le même que

communes et bien que plus près de l'*histoire*, elles ne sont à leur véritable place que dans la légende.

6. Si l'affaire est mise au nom de l'épouse, quelle en est la raison ?
7. L'intéressé a-t-il un magasin de vente ? — un atelier ? — une fabrique ? — une usine ?
8. Si c'est une fabrique, une usine, combien d'ouvriers y travaillent ?.
9. Quels sont les articles faisant l'objet du commerce ?
10. Achète et vend-on en gros, en demi-gros, en détail ? Mon client est-il grossiste, demi-grossiste, détaillant, colporteur ?
11. L'emplacement est-il favorable pour le genre de commerce ?
12. Y a-t-il une forte concurrence dans ces parages ?
13. Comment marchent les affaires ? Sont-elles prospères ? Se maintiennent-elles ? Déclinent-elles ?
14. Quel est approximativement le chiffre annuel des transaction ?
15. A combien évalue-t-on les bénéfices annuels ?
16. Ces bénéfices sont-ils suffisants ou insuffisants pour subvenir aux besoins du commerçant ?
17. Entrevoit-on favorablement l'avenir de l'entreprise ?

II. — *L'intéressé.*

1. Que faisait-il auparavant ? Quels sont ses antécédents?
2. Est-il actif, travailleur ?
3. Que sait-on de sa moralité privée ?
4. Quelle est sa manière de vivre ? simple? — large? — dispendieuse ?
5. Quelles sont ses aptitudes commerciales ? Ses aptitudes professionnelles ?
6. Comment apprécie-t-on sa moralité commerciale ?
7. Est-il correct et honnête en affaires ?
8. A-t-il déjà essayé d'obtenir des escomptes d'une manière malhonnête ? A-t-il tiré des traites en l'air ?

Le lecteur sait que toute lettre de change doit être *provisionnée.* Elle est provisionnée, si, à l'échéance, le tiré est vraiment redevable au tireur ou à celui pour le compte de qui elle est tirée, d'une somme au moins égale au montant du titre.

Elle n'est pas provisionnée dans le cas contraire. On dit alors que c'est une traite en l'air.

La provision doit être faite par le tireur ou, si la lettre de change est tirée pour le compte d'autrui, par le mandant ou donneur d'ordre.

Les traites en l'air sont punissables. La loi porte :

« Celui qui se sera frauduleusement procuré des fonds, valeurs ou décharges, au moyen d'un effet tiré sur une personne qui n'existe pas, ou qu'il savait ne pas être sa débitrice ou ne pas devoir l'être à l'échéance et qui ne l'avait pas autorisée à tirer sur elle, sera puni d'un emprisonnement d'un mois à deux ans et d'une amende de 26 francs à 3,000 francs. Toutefois les poursuites ne pourront avoir lieu ou cesseront, si l'effet a été payé ou si les fonds ont été faits au moment où la fraude a été découverte, à moins que le tiers n'ait porté plainte ».

III. — *Le capital.*

1. De quel capital l'intéressé dispose-t-il pour ses affaires ?
2. A-t-il des moyens personnels, en dehors du fruit de son négoce ?
3. Sa femme lui a-t-elle apporté quelque fortune ?
4. Est-il soutenu financièrement ? Dans ce cas qui lui bâille les fonds ?
5. A-t-il des espérances d'héritage ?
6. Les parents vivent-ils encore ?

IV. — *Le mode de payement.*

1. Quel est le montant moyen des traites présentées ?
2. Sont-elles payées correctement ?
3. L'intéressé s'acquitte-t-il à domicile ou par l'intermédiaire d'une banque ?
4. Dans ce dernier cas, quel est le banquier ?
5. Y a-t-il eu des plaintes au sujet des paiements ?
6. La firme a-t-elle déjà pris des arrangements officieux avec ses créanciers ? Si oui, quand, comment et pourquoi ? — Accepte-t-elle sans objections les traites provisionnées tirées sur elle ? ou bien a-t-elle pris l'habitude de ne pas donner d'acceptation ? Y a-t-il lieu d'insister ou non ?

Conclusion : le crédit.

Les renseignements officiels et officieux servent donc à établir le *crédit* que mérite un client.

Crédit vient de *credere* qui signifie croire.

Qu'est-ce que le crédit ?

C'est la somme de confiance qu'on accorde à une personne.

Cette somme de confiance dépend non seulement de sa solvabilité, de la surface qu'elle présente, mais de la façon dont même sans avoir beaucoup de moyens, elle tient ses engagements.

Or, le degré de confiance se traduit par la quantité de marchandises qu'on juge pouvoir lui livrer, par la somme d'argent qu'on lui avance, par les affaires qu'on traite avec elle à terme, par la manière dont on se *découvre* en sa faveur, sans craindre de déboires.

Suivant la solvabilité, la surface de garantie qu'il offre, nous dirons que l'intéressé mérite un petit crédit — un crédit modéré — un gros crédit — un crédit illimité (1).

Les trois principaux instruments de crédit — valeurs négociables — sont la *lettre de change* qu'il vaut mieux appeler *traite* ou *mandat*, les *billets à ordre* et les *warrants*. Le warrant permet l'avance sur marchandises entreposées avec faculté de mobiliser ces avances.

(1) Le crédit bancaire se nomme crédit d'*escompte* ou crédit à *découvert* suivant que la banque subordonne ou non ses avances de fonds à des remises d'effets. Les effets de commerce se nomment encore *devises*.

DEUXIÈME PARTIE.

Le fonctionnement des agences de renseignements commerciaux.

Diverses espèces de renseignements.

D'après l'Annuaire du Commerce et de l'Industrie de Belgique vulgairement appelé *Bottin*, l'agglomération bruxelloise compte actuellement une agence d'informations et de reportages, une agence d'informations financières, 35 agences de renseignements commerciaux et de recouvrements, 7 agences de renseignements confidentiels et privés, plusieurs agences de brevets.

Renseignements privés. (1)

» Avant de fiancer vos enfants, conseille l'un de ces organismes, votre devoir est de demander à la maison les renseignements indispensables sur la famille, l'origine, les relations, les liaisons, la conduite, la moralité, les ressources, la fortune, les occupations, la religion, et la santé de la personne qui vous intéresse.

» Avez-vous des chagrins domestiques et doutez-vous de la fidélité et de la conduite de ceux qui vous sont chers ?

» Désirez-vous une solution rapide par constat ou enquête, en cas de procès et séparation ou divorce ?

» Voulez-vous déterminer des relations ou liaisons dangereuses pour votre tranquillité ?

» Avez-vous intérêt à des recherches sur prodigues, incapables, paternité, disparus, auteurs de lettres anonymes, témoignages en justice, héritages, employés infidèles, et en général sur tout ce qui vous préoccupe ?

» Nous nous tenons à votre disposition. »

---

(1) Nous laissons à nos lecteurs le soin d'apprécier ce genre de recherches comme ils l'entendent et nous insistons sur ce point.

— Une deuxième firme s'intitule *Association internationale de détectives privés*, office spécial de recherches le plus important et le plus ancien de l'Europe, maison de premier ordre honorée de la confiance du High Life, de la Magistrature, du Barreau, du Notariat, de la Diplomatie, de toutes les autorités et des grandes firmes commerciales, industrielles et maritimes, — et qu'il ne faut pas confondre avec des agences interlopes et sans notoriété, usant d'une réclame trompeuse. Son prospectus porte :

Surveillance par agents habiles et expérimentés — Renseignements intimes et confidentiels de toute nature sur la vie privée : Moralité, Fréquentation, Infidélités, Relations — Contrefaçons — Employés infidèles — Personnes disparues — Dissipateurs — Recherches de documents pour procès — Enquêtes pour projets de Mariage — Recherches et constatations préalables à séparation ou divorce — Lettres anonymes — Vols et tout Délit — Missions en Belgique et à l'Étranger.

Service spécial de Surveillance, Recherches et Renseignements pour le Commerce, l'Industrie et la Marine.

Missions politiques. — Détectives des deux Sexes
Correspondants dans le monde entier

L'Agence traite aussi par correspondance et au besoin un de ses délégués se rend à domicile. A la demande du client, elle appuie ses rapports par des *Constats Photographiques*, ce qui permet un contrôle indiscutable de ses investigations.

Notre Office est le seul qui se porte garant de la correction et de l'habileté de ses agents.

Ne se départant jamais de la correction la plus scrupuleuse l'Agence vous prie de ne pas la confondre avec certaines agences prétendûment similaires.

Un docteur en Droit est attaché à la Direction.

Les correspondances et tous les documents sont restitués sur demande. On peut conserver l'incognito. Les bureaux de l'Agence sont établis dans une rue peu fréquentée.

DISCRÉTION ET CORRECTION ABSOLUES.

Bureau de 8 h. du matin à 7 h. du soir. — Dimanches et Fêtes de 8 h. à midi.

— Une société fondée en 1889, vante son : « Organisation unique et seule garantissant l'exactitude et la réussite de ses entreprises.

» Nous vous engageons, dit-elle, avant de confier une affaire privée ou quelconque, de prendre des références sur notre Cabinet, afin de ne pas confondre la maison avec une catégorie de bureaux soi-disant similaires et se disant honorés de la confiance du barreau et de la magistrature, incapables de vous fournir un travail sérieux et exact et n'offrant aucune sécurité sous le rapport de la discrétion et de l'honorabilité, car ils jettent le discrédit et la suspicion sur les quelques maisons sérieuses qui existent. Nos relations dans toutes les administrations, la magistrature et l'armée, nos agents et correspondants dans tous les pays du monde,

sont autant de certitudes de réussite rapide et de chances de succès pour les travaux que vous nous ferez l'honneur de bien vouloir nous confier.

» La clientèle traite directement avec le Directeur seul et ce principe, joint au choix tout particulier d'un personnel expérimenté et de toute probité, est un sûr garant de la discrétion qui préside à nos affaires. Nous exécutons partout toutes missions de confiance. »

» PRIX MODÉRÉS ET A FORFAIT. »

— « Nos enveloppes ne portent pas de firme, a soin d'écrire une quatrième.

« Nos agents sont autorisés à témoigner en justice, déclare une cinquième dont le nom est suivi de cette précieuse référence : *Ancien agent du service de renseignements de l'armée belge sous l'occupation.*

Renseignements patriotiques.

Au mois de février 1921, les administrations des ponts et chaussées et de chemins de fer, postes et télégraphes ont arrêté de commun accord la liste des entrepreneurs et des firmes commerciales, exclus des adjudications publiques, pour des motifs tels que « trafic avec l'armée allemande » ; « compromission avec l'ennemi » ; « attitude qui a révélé des sentiments d'incivisme » ; « sur renseignements de la sûreté militaire » ; « pour avoir pactisé avec l'occupant » ; « pour fournitures et dénonciation à l'ennemi » ; « pour inconduite notoire » ; « pour s'être adressé directement à l'autorité allemande en vue d'augmenter ses primes et obtenir paiement de ses factures » ; « avoir été convaincu des relations avec l'ennemi » ; « pour mauvais traitements infligés aux civils pendant l'occupation » (il s'agit d'une firme du Palatinat), etc., etc.

Les fonctionnaires des deux administrations susdites ont reçu l'ordre de consulter avant toute adjudication cette liste noire qui comprend 70 noms.

De plus, lorsqu'ils ont à passer un marché ou une commande, il leur est prescrit de se renseigner soigneusement auprès du parquet et des autorités communales sur l'attitude qu'ont eue pendant l'occupation étrangère les personnes avec qui elles se proposent de traiter.

Les sujets et sociétés de nationalité ennemie, les condamnés pour trafic avec l'ennemi ou pour crimes et délits contre la sûreté de l'Etat ont leur feuille de signalement en haut lieu, car ils sont

exclus du paiement des dommages de guerre, et le *Moniteur* du 20 mai 1921 annonce en outre qu'ils ne peuvent bénéficier des ventes du matériel provenant du butin allemand.

Renseignements commerciaux.

Nos agences de renseignements commerciaux sont distribuées géographiquement comme suit, par province : Brabant 35, Liége 22, Anvers 19, Flandre orientale 7, Hainaut 4, Flandre occidentale 3, dans les provinces de Limbourg, Luxembourg et Namur où il n'en existe aucune, le service est assuré par les agences des autres provinces.

Ces organismes ont à leur programme les points suivants :

1° Renseignements ;

2° Recouvrements, encaissements, liquidations ;

3° Dépôt des marques de fabrique et de commerce ;

4° Examen de listes de clients — adresses de fournisseurs et de producteurs — obtention d'agences et de dépôts — engagement de représentants généraux, d'agents et de dépositaires, tant pour l'intérieur que pour l'extérieur ;

5° Publications de revues périodiques contenant les faillites, les assemblées concordataires, — les listes des créanciers, les avis financiers et commerciaux.

Le fonctionnement des agences de renseignements commerciaux va être exposé dans les pages suivantes.

Le personnel et ses travaux.

Il y a lieu de considérer le personnel intérieur et le personnel extérieur.

Le personnel intérieur d'une agence de renseignements se compose d'archivistes, de rédacteurs, de sténo-dactylographes. Lequel de ces trois emplois l'emporte. Nous ne saurions le dire. Leur importance, pour être de nature différente, n'en est pas moins égale. Ils se complètent et se prêtent un mutuel appui.

Les archivistes sont des fillettes de quinze à vingt ans, chargées de la constitution, de la conservation, du maniement des archives. Elles sont comparables aux bibliothécaires qui dans une salle de lecture arrangent, numérotent, disposent, cherchent les livres, les passent aux clients, inscrivent leur sortie, leur entrée, les remettent en place, les étiquettent, les classent, les surveillent, vérifient leur état, assurent leur emploi, leur lecture, leur conservation, leur utilité, leur exploitation.

Grâce à leur jeunesse, ces archivistes donnent à peu de frais un rendement maximum, abattant même en un jour — gamines actives et nerveuses — plus de travail qu'une personne adulte.

Nous avons dit que la publicité la plus large entoure les travaux des sociétés commerciales. Elle s'étend non seulement aux actes de constitution, mais à tous ceux qui modifient, si peu que ce soit et de n'importe quelle façon, la situation de la société.

L'agence est abonnée au *Moniteur belge*. Les archivistes découpent chaque jour les annexes peuplées de documents de sociétés, ou ce qui est mieux, en notent brièvement le contenu sur des fiches. La collection du *Moniteur* est alors reliée et gardée pendant trente ans dans les combles ; après ce délai, elle est vendue avec les vieux papiers.

Le *Moniteur officiel du commerce belge* est épluché de la première à la dernière page, travail aux ciseaux, à la plume, près d'un tas de fiches et d'un pot de colle.

Découpures et fiches grossissent les archives et trouvent tôt ou tard leur utilisation dans les rapports des rédacteurs aux clients.

Les protêts sont annotés dans le sens de la largeur sur des feuilles de papier de 13 × 21. Ces feuilles sont classées dans des boîtes en carton, *par ordre de localités*, d'après le modèle ci-dessous.

Haer	Van Hoo Veuve 108, rue du Village. 28/6 fr. 179.55 + 6 protêts	35-07

Lisons que dans le *Moniteur du commerce*, n° 35 de 1907, la Veuve Van Hoo, demeurant à Haer, rue du Village, 108, a laissé protester un effet de fr. 179.55, payable le 28 juin, et qu'il y a eu six autres protêts subséquents.

La conclusion qui découle d'une pareille fiche est celle-ci :

« Pas de crédit ».

Les rédacteurs sont du sexe masculin. Ils se partagent la besogne d'après les provinces. Le Grand Bruxelles forme une dixième province. Ils s'occupent des échanges de lettres, de rapports, de circulaires entre la maison et les clients d'une part, entre la maison et les correspondants provinciaux d'autre part. Ils sont le *pivot* de l'agence. Ils seront à la fois comptables et

correspondants, initiés à toutes les finesses du style, sachant lire les comptes à livre ouvert, déchiffrer les bilans, analyser les situations les plus diverses et les plus complexes. Ils auront le *flair* de l'inconnu, du sous-entendu, du voilé, ils auront du doigté, l'art de faire comprendre une réalité à demi-mot, l'art des nuances, des demi-teintes.

La correspondance n'est-elle pas l'âme des affaires, *the soul of the business*, comme disent les Anglais? Et dans quel genre d'affaires a-t-elle plus d'importance que dans la rédaction de renseignements commerciaux, où elle constitue l'étoffe du négoce, la matière du commerce, au même titre que l'achat, la vente, la consignation, le transport, l'entreposement dans les autres branches des transactions?

La forme des rapports l'emporte sur le fond.

Aussi les rédacteurs ne seront-ils admis qu'après un *examen* préalable, suivi d'un essai de trois mois, pendant lesquels le chef de bureau s'applique à les dresser aux souplesses d'un style diplomatique, un peu ambigu, un peu équivoque même, et à leur faire interpréter avec justesse les documents des sociétés. S'ils ne donnent pas pleine satisfaction, après leur stage, on les remercie conformément aux conditions d'entrée.

Les rédacteurs sont de véritables correspondants ou correspondanciers si vous préférez ce néologisme d'annonce. Pour les distinguer de ceux de l'extérieur, il conviendrait d'appeler ceux-ci des *preneurs* ou des *rechercheurs*. Les rapports des preneurs sont imparfaits, incomplets, ceux des correspondants, destinés aux clients, sont des rapports définitifs. Les premiers sont des brouillons, les seconds, des mises au net.

Chaque matin, le chef de bureau distribue la correspondance aux rédacteurs : demandes, réclamations, rapports, réponses, observations des preneurs.

Supposons une demande formulée sur

Paul Clément,
négociant,
Houthulst.

Le premier soin du rédacteur est de *trier* les pièces reçues.

Il classe les bulletins de demandes dans des chemises bleu d'azur, dans la face desquelles est découpé un carré-fenêtre par où l'œil du rédacteur se glisse dans le dossier sans que sa main doive l'ouvrir. Il remet alors tous ces embryons de dossiers aux archivistes.

Celles-ci explorent l'archive, feuillettent les fiches classées comme nous l'avons dit, par ordre de localités, puis par rang alphabétique de nom, fiches de renseignements — fiches de protêts — fiches de contrats de mariage, — fiches de sociétés — découpures de journaux spéciaux. Les gens du métier appellent ces documents du *matériel*,

L'archiviste découvre du matériel ou n'en découvre pas.

Si elle en découvre, elle l'apporte au rédacteur et se retire, si elle n'en découvre pas, elle parafe le bulletin de demande, en guise de décharge.

Le rédacteur examine les données.

Les données sont anciennes ou récentes.

Si elles sont récentes, il les fait transcrire *ne varietur*.

— C'est un *à donner*, dit-il.

Si leur ancienneté dépasse trois mois, les renseignements sont bons ou mauvais.

S'ils sont mauvais, il les donne *ne varietur*, car ce qui est mauvais reste mauvais.

S'ils sont bons, il les soumet à une vérification, s'il s'agit d'une maison nouvelle ou peu importante, car la situation du demandé peut avoir périclité. C'est une *information contrôle*.

S'il s'agit au contraire d'une firme ancienne, telle que Merchie-Pède, Petre et Cie, le Bon Marché, l'Innovation, la Grande Fabrique, il transmettra les renseignements tels quels, les agrandissements et développements éventuels étant connus immédiatement et annotés aux fiches.

Lorsqu'un correspondant rectifie le nom du demandé ou indique l'endroit d'où il est venu, le rédacteur fait revoir à l'archive. Il n'oublie en aucun cas de tirer parti des données existant sur les antécédents, il évite ainsi de transmettre inutilement au client une fiche incomplète. Dans beaucoup de bureaux ces points sont perdus de vue. On ne saurait trop y tenir la main.

Quand il n'y a pas de données, le rédacteur fait une enquête dans la localité habitée par le demandé et si cela ne suffit pas dans celle d'où il vient. Si les frais sont trop élevés, on les porte en compte au client.

Les correspondants bien initiés, capables de rédiger, reçoivent une feuille blanche, de format 14 × 20, du modèle ci-après.

Date. . . . . . . 192 .

Corr.
Abonn.
Ville
Noms et Prénoms
Profession
Rue et Numéro

(**Rectifier** s. v. p. ce qui est **erroné** et **ajouter** ce qui **manque**.)

Surtout renseigner la **profession** ou les **articles** que l'intéressé traite.

Le rapport doit traiter :

le **Commerce,** la **Personne,** le **Capital,** les **Paiements** et le **Crédit.**

Crédit demandé fr.

Les correspondants mal initiés, incapables de rédiger reçoivent un questionnaire, auquel il leur suffit le plus souvent de répondre par un oui ou par un non.

Les preneurs ou correspondants ont deux ou trois jours pour rentrer leurs rapports.

Il est matériellement impossible aux rédacteurs de coucher toute leur prose sur le papier, au crayon ou à la plume. Dans une maison importante ils ont chacun, en moyenne, 75 correspondances par jour, de longueur variable, depuis le simple rapport de dix lignes jusqu'à celui de deux pages in-quarto. Ils *dictent* donc à plusieurs demoiselles sténo-dactylographes, soit en improvisant, soit après une courte préparation, car le temps manque pour produire une besogne finie ou même à tête reposée.

Ces demoiselles qui ne peuvent pas être des débutantes, mais des praticiennes, dactylographient les informations contrôle, les rapports aux clients, la correspondance courante, préparent les enveloppes et remettent les dossiers achevés à leurs rédacteurs respectifs, pour lesquels commence alors un nouveau travail : la *vérification.*

Ils relisent les dactylographies, les corrigent s'il y a lieu, mettent leurs lettres sous enveloppe et disloquent les dossiers des affaires terminées, en mettant les pièces constitutives devant eux dans des cases spéciales où les archivistes viennent les prendre pour les classer à la fin de la journée.

Les dossiers en suspens sont mis dans des cartons, en vedette, pour en être retirés dès le lendemain matin.

Les rédacteurs apposent leurs numéros sur les bulletins terminés en y ajoutant la date de la réponse.

Billets indicatifs.

Pour chaque renseignement, les rédacteurs dressent, s'il y a lieu, des billets indicatifs.

Ces billets indicatifs seront établis, comme les fiches elles-mêmes, sur de grandes feuilles jaunes 20 × 30 qui se glissent avec les autres dans des cartonniers à rabat 21 × 32 × 9.

Les billets indicatifs, les renvois décuplent l'utilité de l'archive.

Le premier renseignement. — Le *premier* renseignement doit toujours être *complet;* faites des réclamations aux correspondants, jusqu'à ce que vous ayez tous les éléments pour un rapport sérieux et circonstancié.

N'hésitez pas à faire de nouvelles recherches, dans une autre

localité, si l'intéressé vient seulement de s'établir au nouveau domicile.

Pour ces recherches supplémentaires, ne portez rien en compte aux clients.

Vous devez *toujours* soigner, *à vos frais*, pour que le *premier* renseignement soit *complet*.

Ces recherches ne rapportent aucun bénéfice, bien plus, à considérer ses frais de port, de correspondance, de rédaction, de bureau, on voit que l'agence y met de sa poche. Elle sera souvent récompensée de sa peine, car il arrive que le même intéressé s'adresse en même temps à divers fournisseurs que l'agence compte parmi sa clientèle. Elle peut alors envoyer sans frais nouveaux le même renseignement à quatre ou cinq autres firmes.

Toutefois si le client n'est pas assidu, il est légitime que l'agence réclame des frais supplémentaires pour des recherches extraordinaires.

Crédit. — Certaines firmes désirent qu'on indique toujours dans les rapports les crédits qu'on peut accorder. Or c'est là le point épineux du rapport.

Les clients indiscrets. — Dès que l'agence apprend qu'un client a été indiscret, elle enjoint à ses rédacteurs de ne plus donner suite à aucune de ses demandes sans en référer à la direction.

Accélération. — Quand un client ne veut plus renouveler son carnet d'abonnement par suite du retard continuel dans la remise des rapports, on lui promet de soigner particulièrement ses demandes à l'avenir. Les rédacteurs en tiennent note.

Le nom au lieu du numéro de la firme. — Quand il existe dans une localité plusieurs firmes de même nom, des erreurs se glissent facilement dans le numéro de l'abonné, on les évite en remplaçant sur les renseignements le numéro par le nom du client.

Pourquoi les numéros? Pour abréger la besogne et la simplifier.

Numéros spéciaux aux clients. — De gros clients, ayant les mêmes raisons que l'agence pour employer des numéros, tiennent à ce qu'on les répète sur les bulletins de réponse, comme les administrations réclament à leurs correspondants de mentionner la date et le numéro des dépêches officielles. On satisfera à ce désir.

De tout rapport au client, il est fait une copie pour l'archive sur une solide feuille jaune format 32 × 20. Ces rapports même sont frappés sur de fines feuilles de papier pelure blanche 22 × 14 ou 28 × 22, dont les unes portent dorsalement, les autres marginalement une ou deux phrases stéréotypées rappelant les réserves habituelles et déclinant toute responsabilité.

Après avoir expédié leur correspondance spéciale qui est la rédaction des renseignements, la confection des fiches, les rédacteurs s'occupent de la correspondance courante de la maison, soit avec les clients, soit avec les preneurs. Besogne accessoire ou intérimaire, car là comme ailleurs les affaires vraiment intéressantes sont traitées par le chef de service lui-même.

Envoi des bulletins aux preneurs.

Une demoiselle est spécialement chargée d'expédier les bulletins de demande et les questionnaires aux preneurs dont elle garde les adresses dans un cahier répertorié. Elle fait les enveloppes, y met la rétribution en timbres-poste et les ferme sous sa responsabilité.

Contrôle des timbres-poste. — La consommation en timbres-poste est effrayante. Pour éviter les vols, on dresse tous les jours une liste des lettres expédiées avec les ports et les paiements en timbres. Cette liste est vérifiée et signée par le chef de service. La somme globale est portée par le comptable au crédit de *Timbres-poste*, subdivision du compte *Frais Généraux*.

Les numéros. — Clients, correspondants, rédacteurs, sténos-dactylos, archivistes, tout le monde a son numéro d'ordre, comme un receveur de tram ou un agent de police ou un prisonnier.

— Qui a fait cela ?
— Le rédacteur 26.
— Qui a tapé ceci à la machine ?
— La demoiselle 12.

Échange de carnets. — Les agences de renseignements ont la même coutume que les administrations de chemins de fer. Elles échangent des carnets d'abonnement avec leurs confrères de la province et de l'étranger. La durée de validité de ces carnets est de deux ans.

Nombre d'employés. — Dans un bureau important il y a habituellement quatre rédacteurs, outre le chef de bureau qui travaille autant qu'un simple employé, quatre sténos-dactylos, une demoiselle pour l'expédition, quatre fillettes pour l'archive, deux garçons de courses.

Voyageurs. — Un voyageur pour le placement des carnets d'abonnement est indispensable. Ce voyageur gagnait 150 francs par mois avant la guerre, plus une commission.

Réclame. — L'agence fera de la réclame à bon escient. Une annonce en vue dans le Bottin, dans le Moniteur du commerce, dans le Guide du Téléphone, dans celui du Chemin de fer, dans des revues commerciales importantes. Un choix judicieux aura le double résultat de porter ses fruits et borner la dépense.

Archives des correspondants.

Tout correspondant tiendra une liste des personnes sur lesquelles il a renseigné son agence. Cette liste lui permettra de contrôler régulièrement leur situation et de prévenir l'agence, aussitôt qu'il s'y produit un changement, tel que retard dans les paiements, renouvellement de traites, entrée ou décès d'associés ou de parents, saisies, incendies, agrandissement de fortune par mariage, héritage ou de toute autre manière.

Les protêts, concordats, faillites ne seront pas signalés parce qu'ils paraissent au « Moniteur du commerce belge ».

Une commission spéciale sera allouée au correspondant zélé pour chacun de ces avis complémentaires.

Service direct.

Dans le service direct, le client s'adresse directement (que le lecteur nous pardonne cet inévitable pléonasme) au correspondant, mais sans le connaître. Il ne cesse d'être censément en relations avec la société et il écrit à cette société dans toutes les villes, dans tous les villages où elle est représentée. La poste locale sait quel est le destinataire caché de ces missives. Elle les lui remet. C'est le système hollandais, système impraticable en Belgique, où la poste refusant d'exécuter ce qu'elle appelle un surcroît de travail, en recherchant chaque fois le nom du destinataire, exige que celui-ci soit indiqué sur l'enveloppe par l'expéditeur.

En Hollande, il n'y a pas à proprement parler d'agents de change, mais on trouve presque partout des sociétés ou des particuliers dont la profession consiste à faire toutes les opérations de banque, y compris les encaissements et les recouvrements *(Kassiers)*. Les informations qu'ils fournissent sont les *Bankinformatiën.*

Celles-ci sont : les unes succintes, les autres étendues.

Succursales.

Une agence ayant deux ou trois succursales nous dit qu'elle en a dans le monde entier. Comment concilier cette affirmation avec la

réalité? Ces succursales sont simplement des maisons similaires avec lesquelles elle échange des carnets et prend un arrangement synallagmatique aux termes duquel ces maisons désignent l'agence comme une succursale et réciproquement. Deux maisons ont l'air de s'emboîter ainsi l'une dans l'autre quoique distinctes et indépendantes pour traiter leurs affaires.

Service semi-direct.

Pour le service des petites informations provinciales, la maison-mère envoie à des correspondants choisis, des questionnaires succincts, accompagnés d'une enveloppe affranchie à l'adresse du client. Le correspondant biffe les mentions inutiles, répond brièvement aux questions utiles, met les bulletins sous enveloppe et les confie à la poste. Il conserve un double de chaque demande jusqu'à la fin du mois, comme pièce justificative à joindre à sa note de commissions. Un supplément de commission est alloué aux correspondants qui renseignent sur les communes environnant la leur.

La maison-mère adresse les correspondances de cette nature à son nom personnel — bureau restant — dans les localités susdites, après avoir averti le percepteur des postes qu'elle autorise tel ou tel habitant à venir les retirer.

Le client ignore le nom du correspondant, ce dernier seul connaît celui du client.

Bureau de la population.

Les bureaux de la population des communes belges fournissent soit gratuitement soit contre une légère rémunération, sur demande écrite ou verbale, justifiée ou non, certains renseignements sur l'état civil et les domiciles des administrés. Une enveloppe affranchie doit accompagner les demandes écrites.

Les correspondants.

Les agences de renseignements recrutent une partie de leurs collaborateurs parmi le personnel des administrations publiques, parce qu'il offre le plus de garanties.

Dans les villages, c'est le bourgmestre, le secrétaire communal, le receveur communal, le garde-champêtre, l'instituteur, voire même le curé, ou à défaut de ces personnages officiels, un agent d'affaires, un inspecteur d'assurances, un intellectuel de bonne volonté, habitué à faire des écritures pour les autres, sorte d'écrivain public qui a mille et une de ces cordes à son arc pour gagner sa subsistance.

Ces collaborateurs sont excellents. Ils ont de l'amour-propre. Loin de la grand'ville, ils se figurent volontiers, en recevant dans des enveloppes à firme de société anonyme, avec transparent, une lettre écrite à la machine et soulignée par une signature illisible, qu'ils sont chargés d'une mission importante. C'est une société ! Premier sujet de fierté. Elle a son siège à Paris, à Londres, à La Haye ! C'est bien chic, cela ! Elle a des succursales dans toutes les capitales, dans le monde entier, et quoique si puissante, si forte, si universelle, elle daigne s'adresser à eux, humbles habitants d'un trou perdu et ignoré. Non vraiment rien n'échappe à cette société, elle connaît tout le monde. Conscients d'être les rouages considérés d'un organisme mondial, ils fournissent une collaboration généralement sincère et dévouée, car dans leur simplicité ils prisent haut l'honneur qu'on semble leur faire.

Dans les vill s, les agences recrutent plutôt des employés de banque, d'assurances, de commerce, des huissiers, des avoués, des avocats, des notaires, ou des clercs de notaires, d'huissiers, d'avoués, d'avocats ayant une grosse clientèle, des agents et des commissaires de police, des employés communaux, provinciaux et même de l'Etat, des agents du fisc, des contributions, des accises, des douanes.

Le métier de preneur nourrit difficilement son homme. Il exige de nombreuses relations. Aussi est-il recherché surtout par les personnes ci-dessus énumérées, comme emploi supplémentaire, parce qu'il constitue un cumul plus ou moins facile et agréable pour leurs moments de loisir.

Mais dans un grand centre où cette collaboration est plus malaisée d'obtenir, dans une ville mystère, dans un labyrinthe comme Bruxelles, s'il n'est point difficultueux de se procurer des renseignements sur des firmes anciennes, sur des maisons honnêtes, il est par contre difficile sinon impossible de soulever le voile qui couvre une foule de maisons nouvelles, venues on ne sait d'où, créées on ne sait comment — une ribambelle de particuliers opérant sous des noms d'emprunt, sous un nom de guerre, sous un prénom, sous un sobriquet, dans les cafés, autour des comptoirs, connus seulement de vue du garçon ou de la serveuse, commandant en province ou à l'étranger pour des milliers de francs, véritables chevaliers d'industrie, dont la situation ne peut être analysée que par un fin limier, bien relationné, audacieux, perspicace.

Aussi les agences ne parviennent-elles à conserver qu'un ou deux collaborateurs dans l'agglomération bruxelloise — tant le métier est y ingrat — de vieux rats — blanchis sous le harnais et encore arrive-t-il à ces *rari nantes in gurgite vasto* de se fourvoyer !

— Pour rien au monde, je ne voudrais être preneur ici, disait le directeur d'une agence. C'est un métier de chien.

Malgré cette insuffisance de personnel, il ne faut pas hésiter. Quand un correspondant ne vous donne pas satisfaction, faites le lui remarquer, essayez d'abord de l'améliorer. Employez-le à des besognes plus faciles. Si vous ne réussissez pas à le dresser, renoncez à ses services, vous n'y perdrez rien. Au contraire. Qu'il se fasse plutôt maçon et qu'il cède la place à de plus malins que lui.

***

Cependant, quel que soin que prenne une agence de trier ses collaborateurs sur le volet, quel que soit le nombre des offres de services, il lui arrive même pour la province de n'avoir pas l'embarras du choix et de dépendre jusqu'à un certain point de la bonne volonté de ses correspondants. La chose est fréquente dans un journal, dans une assurance, en général dans tous les organismes travaillant avec un personnel étranger, à la maison, qu'on n'a jamais vu, qu'on ne verra jamais et qu'on est souvent heureux d'avoir sous la main.

L'interdiction faite par le Ministre de l'Intérieur aux secrétaires communaux de fournir des renseignements, encore qu'elle ne soit pas observée à la lettre et ne soit pas pertinente, rend la tâche des agences plus ardue. Voilà pourquoi la prudence leur commande d'émettre des *réserves* au sujet de l'authenticité des renseignements fournis.

La Bibliothèque de l'agence.

Toute agence de renseignements a sa bibliothèque composée d'un certain nombre de publications :

1° Le *Moniteur officiel du Commerce belge*, organe hebdomadaire, dans sa 44e année, appelé vulgairement *Journal des Protêts* parce qu'il publie régulièrement pour toutes les provinces les tableaux officiels des protêts, tels qu'ils sont dressés par les receveurs de l'enregistrement en exécution de l'art. 443 du Code de commerce.

Ce tableau énonce pour chaque traite (effet accepté ou promesse) :

a) la date du protêt ;

b) la nature de l'effet (traite ou billet à ordre) ;
c) les nom, prénoms et domicile du bénéficiaire ;
d) ceux du souscripteur ou du tiré ;
e) l'échéance ;
f) l'import de l'effet ;
g) la valeur fournie ;
h) la réponse donnée au protêt.

Outre de nombreux articles de corps, le « Moniteur du commerce » résume les actes et avis de sociétés, annonce les émissions, les assemblées, les événements judiciaires, tels que faillites, séparations de biens, interdictions, conseils judiciaires.

Il facilite la publicité non seulement des protêts, des contrats de mariage, mais de tous renseignements commerciaux, censément connus, mais qui sans lui n'auraient d'autres lecteurs que les familiers des valves des tribunaux de commerce.

Cette publication est indispensable et pourrait suffire à la rigueur, mais on lui adjoindra utilement :

2° Le *Moniteur Belge* édité par l'Etat, dont les annexes sont précieuses pour l'agence. Ces annexes forment le *Recueil spécial et détaillé des actes, extraits d'actes, procès-verbaux et documents relatifs aux sociétés, publié en conformité de l'art. 10 de la loi du 18 mai 1873* (Titre IX, livre premier du Code de commerce).

On y trouve tous avis portant constitution, prorogation, dissolution de sociétés — rectification, modification, dérogation, aux statuts — composition, élection, réélection, réunion — mouvement du conseil des administrateurs et du collège des commissaires — octroi et retrait de procuration — octroi, délégation, cessation, retrait de pouvoirs — nomination, révocation, décès d'un directeur-gérant — liste des actionnaires, des titulaires d'actions nominatives — transfert du siège social — changement de firme — droit d'avoir la signature sociale — création d'agences avec nomination et pouvoir des directeurs — nomination d'un secrétaire — bilan et compte des profits et pertes — décharge spéciale aux administrateurs et aux commissaires — augmentation de capital, création et transformation d'actions, émission d'obligation avec notice prévue par l'article 36 des lois coordonnées sur les sociétés commerciales — annonce et clôture de liquidation — traductions légales d'actes passés à l'étranger et devant servir en Belgique — résolution de vendre un immeuble social et pouvoirs donnés à cette fin (société coopérative) — déclarations diverses.

Tous les avis subséquents justifient la publicité des actes antérieurs. — Exemple :

COMPAGNIE BELGE POUR LES

INDUSTRIES CHIMIQUES

SOCIÉTÉ ANONYME

Siège social : 91, rue de l'Enseignement, Bruxelles

Constituée suivant acte reçu par Maître E. VAN HALTEREN, notaire à Bruxelles, le 30 juillet 1919 (« Moniteur Belge » des 18-19 août 1919). — Les statuts ont été modifiés par décisions des assemblées générales extraordinaires des 17 octobre 1919 (« Moniteur Belge » du 7 novembre 1919 ; 15 décembre 1919 (« Moniteur Belge » des 2-3 janvier 1920) ; 16 juin 1920 (« Moniteur Belge » du 1er juillet 1920).

AVIS AUX ACTIONNAIRES

Augmentation de capital de 25 à 50 millions de francs

PAR LA CRÉATION DE

100,000 actions nouvelles de 250 fr. chacune

en exécution de la décision de l'assemblée générale extraordinaire du 16 juin 1920) (« Moniteur Belge » du 1er juillet 1920, acte n. 7448).

La notice prévue par l'article 36 des lois coordonnées sur les sociétés commerciales a été publiée au « Moniteur Belge ») ; (annexe du 1er juillet 1920) ; acte n. 7449.

Pour les protêts, pour les actes de société, le personnel de l'agence n'est astreint à aucune démarche. Il fait son service en pantoufles, grâce à l'abonnement.

3° le Code du commerce ;

4° l'Annuaire du Commerce et de l'Industrie belges, ancien Monod, appelé vulgairement Bottin, pour Bruxelles et la province ;

5° l'Annuaire administratif ;

6° Un dictionnaire complet des communes, avec tous les hameaux et lieux dits.

7° le Recueil officiel des marques de fabrique et de commerce;

8° le Recueil spécial des brevets d'invention ;
édités tous deux par le Ministère de l'Industrie et du commerce, à consulter au Musée commercial et au dit Ministère ;

9° Les livres d'adresses des pays étrangers ne doivent pas être achetés. On peut les consulter gratuitement au Musée commercial ;

10° Les Pandectes Belges, en partie ;

11° La Pasicrisie ;
12° La Belgique judiciaire ;
13° La Jurisprudence commerciale de Bruxelles ;
14° Le Journal des Tribunaux ;
15° Les principaux journaux commerciaux, financiers et politiques ;
16° Les sociétés devraient prendre l'habitude d'envoyer aux agences leurs *rapports* officieux et dont aucune loi n'exige jusqu'ici la publication aux annexes du *Moniteur belge*.

Activité des agences belges.

Le 6 novembre 1907 au soir, les quatre demoiselles d'une agence bruxelloise constatèrent, en établissant leurs statistiques quotidiennes, qu'elles avaient fait ensemble 165 dactylographies : 53 dues à Mlle 15, 45 à Mlle 9, 40 à Mlle 18, 27 à Mlle 12, parmi lesquelles 112 renseignements : 39 dus à Mlle 15, 31 à Mlle 9, 23 à Mlle 18, 19 à Mlle 12.

Il y avait des journées plus ardues — des journées de 150 renseignements, mais fort heureusement pour les employés, c'était là un maximum.

Il y a 85 agences en Belgique, dont 30 à Bruxelles.

Tenons compte de la morte saison et de ce que toutes les agences ne sont pas également prospères et adoptons le nombre moyen de cent renseignements par jour et par agence.

Défalquons de l'année les jours fériés, les jours de congé, il reste 300 jours ouvrables.

Cela posé, nous obtenons :

85 × 100 = 8,500 renseignements par jours ;

8,500 × 300 = 2,550,000 renseignements par an.

Sachant que la population de l'agglomération bruxelloise est de 800,000 habitants et celle de la Belgique de 7,500,000 habitants, il s'ensuit qu'il faudra 3 mois aux agences belges pour établir les fiches du Grand-Bruxelles, et trois ans pour établir celles de toute la Belgique.

Le système des fiches

S'il y a un établissement qui use de fiches, c'est bien une agence de renseignements.

Mais pourquoi, par exemple, les publicistes politiques déprécient-ils le système des *fiches* chez leurs adversaires ? Parce qu'ils l'apprécient chez eux. S'ils le leur déconseillent, s'ils le critiquent, c'est dans l'espoir d'ailleurs infondé d'être seuls à en tirer parti.

En voulez-vous un exemple ? Un arrêté royal du 1er juin 1920 institue au Ministère de l'Industrie et du Travail une tutelle sanitaire des jeunes ouvriers. Or, un arrêté ministériel du 30 novembre suivant transformerait, d'après un journal, la mesure initialement bonne, *en la plus vexatoire et la plus intolérable des inquisitions.*

Pourquoi ?

Parce que le Ministre ordonne de dresser pour chaque apprenti une fiche médicale complète. Nous voilà, prophétise-t-il, *en route pour le système des fiches*, comme si n'étions pas en plein dedans depuis longtemps, dans tous les domaines.

Les fiches sont la clef de voûte de toute organisation documentaire. Il y a les fiches littéraires, scientifiques, électorales, judiciaires, patriotiques, politiques, commerciales, comptables. J'en passe et des meilleures et des pires. Le système d'origine française n'a été appliqué dans toute son ampleur qu'aux Etats-Unis. Il se justifie par les exigences du classement, de la division du travail.

Le Palais mondial de Bruxelles a confectionné son répertoire bibliographique, son catalogue universel sur 12 millions de fiches. Quiconque a écrit y est représenté par le titre de ses livres et de ses articles.

Pour le recensement de 1920, le contenu des bulletins de ménage sera transcrit sur des fiches individuelles, qui seront remises au Ministère de l'Intérieur. Voilà huit millions de nouvelles fiches en perspective.

L'usage des fiches est hautement recommandable dans les maisons de commerce pour les comptes courants des *clients* et des *fournisseurs*.

Il supprime les grands livres volumineux, encombrants pour les rayons, les tables, les pupitres, à feuilleter pour le plus mince renseignement et dont le maniement exige plus de force musculaire que d'habileté technique.

Les registres à feuillets mobiles, genre album, modèle Kalamazoo, Maubensor, Soennecken, ou tout autre, sont une heureuse transition entre les anciens livres brochés ou reliés et les fiches comptables, qui servent de répertoire et facilitent les consultations — les communications — les reproductions — les suppressions — les annulations des comptes.

On réglera la dimension à volonté, on les classera dans un bac en bois, fermé par un couvercle divisé en cases, on les séparera par un répertoire alphabétique.

Le système des fiches est le système synthétique par excellence, indispensable à toute organisation moderne. Une agence de renseignements ne saurait s'en passer.

Le Musée commercial de Bruxelles.

L'Etat lui-même a son agence.

Le Musée commercial de Bruxelles, 15, rue des Augustins, est principalement un bureau officiel de renseignements commerciaux. Il est ouvert tous les jours non fériés de 9 heures et demie à 15 heures. Téléphones B. 1092, B. 1087, B. 1044.

Cet organisme dépend du Ministère des affaires étrangères, direction du commerce et des consulats, mais plusieurs bureaux ressortissant à l'administration des Chemins de fer, Postes et Télégraphes, ainsi qu'à celle de l'Agriculture y sont installés.

On trouve au musée commercial :

1° Des bureaux de renseignements concernant :
  a) le commerce avec les pays étrangers ;
  b) l'émigration ;
  c) les prix de transport des marchandises et les droits de douane ;
  d) les adjudications belges ;
  e) le commerce d'exportation des produits agricoles.

2° Des collections d'échantillons de produits commerciaux étrangers, avec indication de la provenance, du prix de l'emballage, etc. ;

3° Des documents relatifs aux adjudications importantes ouvertes à l'étranger ;

4° Les principaux journaux commerciaux et industriels du monde ;

5° Des livres d'adresses pour l'Europe et la plupart des pays d'Outremer.

La salle de lecture est accessible à tous, sans la moindre formalité. Des employés sont chargés de guider le public dans ses recherches.

Les renseignements sont fournis gratuitement, mais sans responsabilité pour l'administration.

On peut y obtenir des exemplaires des cahiers des charges et avis d'entreprises effectuées pour compte du Département des Chemins de fer, de la Marine, des Postes et des Télégraphes, et prendre connaissance des plans, modèles et échantillons.

Le Musée publie un *Bulletin commercial*, organe hebdomadaire, pour renseigner les commerçants sur les débouchés, les marchandises à importer et à exporter, les adjudications, les rapports des agents diplomatiques et consulaires à l'étranger, les dates d'audience de ces fonctionnaires de passage en Belgique, les propositions d'affaires et tous autres renseignements dont l'ensemble constitue pour le Belge casanier et sédentaire une fenêtre lumineusement ouverte sur les séductions matérielles du dehors.

* * *

ANVERS. — *Une Agence commerciale*, chargée de donner des renseignements sur le trafic entre la Belgique et les pays étrangers, est installée à Anvers (Bassins et Entrepôt-transit). Les demandes (prix, délais et itinéraires des transports) doivent être adressées à M. Jennen, Représentant commercial des chemins de fer de l'Etat Belge, Anvers.

Des indications, sur les voyages en Belgique, sont fournis gratuitement sur demandes adressées à :

LONDRES : M. De France, délégué des Chemins de fer et Paquebots de l'Etat Belge, 47, Cannon Street, Londres E. C. 4 ;

PARIS : M. Libouton, directeur de l'Office des Chemins de fer et de la Marine de l'Etat Belge, 32, rue Richelieu, Paris ;

BALE : M. Pirot, représentant commercial des Chemins de fer de l'Etat Belge, 57, Leimenstrasse, Bâle;

ROME : M. Silenzi, correspondant officiel des Chemins de fer et Paquebots de l'Etat Belge, 18, Piazza del Popolo, Rome ;

BARCELONE : M. Eduardo Agusti, correspondant officiel des Chemins de fer et Paquebots de l'Etat Belge,

NEW-YORK : *Compagnie Internationale des Wagons-Lits et des Grands Express Européens*, 281, Fifth Avenue.

LONDRES / BRUXELLES : *Agence Continentale et Anglaise*, 53-57, Gracechurch Street, Londres, E. C. 3 et 13, rue de la Madeleine, Bruxelles.

Bureaux de Renseignements : à Bruxelles-Nord et à Anvers (Gare centrale) et dans toutes les gares de l'Etat Belge.

Le commis voyageur allemand.

Les Allemands dont les méthodes de guerre ne sont pas recommandables peuvent être considérés cependant comme des

maîtres dans l'art de commercer. Leur exemple et leur enseignement ne sont pas à dédaigner.

Tandis que l'on dissertait en France sur la future offensive économique sans s'y préparer, l'Allemagne organisait sans phrases la conquête du marché étranger.

En Suisse, pour ne parler que de ce pays, l'office impérial du commerce travaillait sous les rubriques *Militaria* et *Metallum*, deux sociétés anonymes tendant autour de l'industrie et du commerce helvétiques, un réseau d'encerclement. Les produits allemands n'étaient pas seulement destinés à supplanter les produits français et anglais, ils devaient être offert à des prix inférieurs à ceux des concurrents. *Militaria* et *Metallum* s'engageaient par des contrats avec des maisons suisses à fournir certaines marchandises 10 p. c. meilleur marché que les firmes étrangères.

Ils avaient en outre fait dresser un manuel du parfait voyageur de commerce, ce manuel se divise en quatre parties :

1° Considérations générales ;

2° Préparation du commis voyageur ;

3° Arrondissements et quartiers ;

4° Directions et instructions pour chaque commerçant établi en Suisse.

On y trouve des recommandations et des préceptes sur la façon de s'habiller, de se comporter en société : « votre tenue doit être celle d'un homme de bonne compagnie, votre linge sera propre, votre langage net et conçis, très déférent s'il y a des dames ».

Après leur avoir donné le conseil impératif de se documenter sur tout article pouvant concurrencer dangereusement l'industrie allemande, après leur avoir déclaré que les frais occasionnés pour la bonne réussite des affaires leur seraient remboursés soit par leur patron, soit par l'office du commerce ; le manuel fournit des renseignements relatifs aux commerçants.

Au moment de son départ d'Allemagne, chaque voyageur reçoit de sa maison une note confidentielle. Il y trouve l'hôtel où il doit descendre — les gens qu'il doit visiter — l'ordre dans lequel il doit exécuter sa tournée — l'heure à laquelle il peut rencontrer ses futurs clients — leurs défauts — leurs manies — leur côté sensible — leur crédit — leur situation financière — leurs goûts artistiques ou gastronomiques — leurs opinions politiques et religieuses — leurs préférences théâtrales et musicales.

Exemples :

Schweitz — Berne III, 26e arrondissement. Un tel... (Prima)

Postgasse n° ... à gauche. Caractère difficile, grognon. Ne pas prendre garde à sa femme qu'il traite en domestique. Aime la la chasse et les chevaux. Lui montrer les vues du chenil du roi de Saxe, l'étalon *Argus* du prince Salm-Salm. Belle famille. Enfants pleins de santé. La fille aînée est peintre. A un fils médecin à Baden. En religion est éclectique. Lui offrir d'entrer dans le trust international de la vanille. En politique est conservateur. Lui parler de sa belle collection de bois de cerf et lui demander à la voir.

Voir 20 pas plus bas du même côté, N... Allemand, au n° ... à droite J... Allemand.

Prendre entre les nos ... et le passage conduisant à la rue de la Justice, monter à droite troisième maison Z..., bon garçon, bon vivant, aime la bonne chère. Le voir le soir à la fermeture et comme il est trop tard pour parler affaires l'inviter à dîner chez Dettwyler, le traiteur. Il acceptera neuf fois sur dix. Il aime par dessus tout le Sauterne.

Traverser la rue. En face se trouve M. Romain, très croyant. Ne pas manquer de lui rappeler la fête religieuse la plus prochaine. On doit avoir un père, un cousin, un parent dans la garde suisse du Vatican. Amateur de musique, aime les messes de Mozart, a sa fille au couvent de ..., lui demander des nouvelles. Éviter de lui parler de son fils qui est mécréant et libertin. Lui affirmer qu'on a pour client une haute personnalité ecclésiastique dont on a reçu une forte commande.

Voilà comment le gouvernement allemand encourageait et facilitait la tâche des voyageurs de commerce. Il les persuadait aussi de l'importance de leur mission et les considérait comme les artisans de la prospérité de la patrie.

Le service des renseignements dans les banques.

1. *Coutumes bancaires.*

Il existe dans toutes les banques du monde un service de renseignements. Ce service dont l'importance est capitale pour un établissement financier, industriel, commercial, ainsi que pour un organisme social, de paix ou de guerre — que ferait par exemple une armée en campagne ou même en manœuvres sans service de renseignements ? — Ce service, dis-je, est rattaché soit au contentieux, soit plus fréquemment au secrétariat des banques.

Le secrétariat est ainsi le plus souvent divisé en deux sections: le secrétariat-*correspondance* et le secrétariat-*documentation*.

Les banques ont pour règle de dresser une fiche de renseignements sur toute personne qui entre en relation avec elles. Le moindre client, le moindre employé a sa fiche, aussi complète, aussi soignée que le plus grand négociant, le plus gros industriel, le plus puissant financier.

Avant tout, le banquier veut trancher cette question :

— Avec qui suis-je en rapport ? Quelle est la personnalité passée et présente que j'ai devant moi ?

Il est d'usage de renouveler ces fiches tous les cinq ans.

Elles sont complétées la plupart du temps par des *dossiers*.

Les fiches signalent non seulement la situation financière des intéressés, mais également leur moralité, leur vie privée, leurs condamnations s'il y a lieu, car quiconque traite avec un homme favorisé de la fortune, mais dont la conduite privée laisse à désirer, s'expose à d'amères désillusions.

Les fiches relatives aux valeurs boursières contiennent succintement toutes les informations utiles avec la source où elles ont été puisées (Moniteur, Rapports, Journaux).

La plupart des banques sont abonnées aux renseignements financiers (système Keesing), qui les éclairent mois par mois, jour par jour, sur la marche des établissements financiers, industriels, commerciaux.

Nous voyons ici en pleine application la documentation par les *fiches*, telle qu'elle fut recommandée, il y a bien longtemps déjà, par M. H. Gilis (1).

2. *Comment les banques se renseignent-elles ?*

Les banques s'adressent d'abord aux clients anciens cités comme références par les clients nouveaux, à des firmes importantes, à d'autres banques, en province, à l'étranger, à des correspondants attitrés pour obtenir les renseignements sans frais. Elles vous envoient un bulletin blanc, avec le nom seul de l'intéressé et demandent dans leur lettre de transmission que le destinataire veuille bien les renseigner « sur la personne y désignée », tant est grande la prudence, tant est haute la discrétion dont s'entourent ces sortes de communications. Le destinataire renseigne également l'expéditeur sur la personne « nommée sur le bulletin ci-joint », de sorte qu'il n'existe aucune preuve formelle, certaine, décisive qu'un renseignement a été demandé ou fourni sur une personne déterminée.

(1) H. Gilis, *Comptabilité et Documentation modernes*. Emploi des fiches et des feuillets mobiles, pp. 43 et 44.

Les banques s'adressent enfin aux agences de renseignements. Pour l'économie, la facilité, la rapidité elles prennent des *carnets-abonnements* de cent bulletins. Les grandes banques qui ont des milliers de demandes répartissent la besogne entre une dizaine d'agences. Elles vérifient les renseignements importants, en s'adressant simultanément à plusieurs maisons.

Un grand nombre d'agences sont montées par des personnes au courant des lois, docteurs en droit, huissiers, banquiers, anciens policiers, avocats, ou fonctionnaires, ayant eu des malheurs. Il n'est pas de sot métier.

Mais il est des agences établies par de purs commerçants, qui ont assez d'importance pour s'ériger en sociétés anonymes, travailler avec un capital de plusieurs centaines de milliers de francs et faire des opérations de grande envergure.

C'est une coutume de ne jamais indiquer la source de ses renseignements, de spécifier qu'ils sont strictement personnels et confidentiels, fournis et reçus *sans garantie, ni responsabilité*, mais s'il fallait prendre à la lettre cette absence de garantie, ce serait, vous en conviendrez avec moi, un comble et une absurdité.

Le service de documentation se complète par le classement de toutes les pièces intéressant les sociétés et notamment des rapports, procès-verbaux circulaires, qui sans être astreints à la publication dans le *Moniteur* n'en sont pas moins dignes d'être connus et conservés. Les fiches sont tenues à jour par l'addition de tous les renseignements parus au *Moniteur*, dans le *Recueil financier*, dans le *Moniteur officiel du Commerce belge*, dans les journaux financiers et même dans les journaux politiques quotidiens. Ces journaux sont classés par ordre de date dans des casiers en bois, et les dossiers dans des casiers en fer peints en gris, où ils sont à l'abri de l'incendie. Le secrétariat-documentation rappelle par plusieurs points la salle de rédaction d'un journal.

3. *Qui les banques renseignent-elles ?*

Les banques se renseignent entre elles gratuitement. Elles renseignent leurs clients contre rémunération, sur la situation financière d'autres personnes, mais elles ne livreront aucune indication sur les opérations qu'un commerçant fait avec elles.

C'est là le secret professionnel. Elles ne vous diront jamais s'il a un compte chez elles, encore que ce soit à supposer, car cela ne regarde qu'elles. Il leur arrive de recevoir sur un client vingt, trente demandes de renseignements.

A défaut de rémunération, les banques débitent les comptes des demandeurs des frais nécessités par le service rendu (coût du bulletin, ports de lettres).

Il ne faut pas perdre de vue qu'un renseignement n'est pas une *référence*. Par suite de ce que le renseignement est fourni sans garantie aucune, il n'a qu'une valeur relative et le banquier, se retranchant derrière les avis donnés par d'autres, vous laissera juge de la conduite à tenir. Il ne répond pas de vos insuccès, vous vous engagez dans une voie qu'*on pense* bonne, mais à vos risques et périls, parce qu'elle *pourrait* ne pas l'être.

D'ailleurs, les grandes banques refusent généralement de servir de *références* aux déposants à vue, parce que du jour au lendemain leur compte peut être *soldé*. Elles ne jouent ce rôle que vis-à-vis des clients spécialement autorisés à les citer comme *références*.

Le service de renseignements dans les maisons de commerce.

Plus que les banques qui sont des administrations à ramifications nombreuses, les maisons de commerce, les industries, dépendent des agences pour leur documentation. Aussi le compte d'ordre *Renseignements* constitue-t-il une des plus importantes subdivisions de leur compte *Frais généraux*.

Nous publions ci-après quelques-unes de ces fiches.



EMILE KERKHOFF,
Fabricant d'orgues et d'harmoniums,

Schaerbeek-Bruxelles,
Place Masui, 17.

Cette maison a été fondée en 1865, par Joseph Kerkhoff, père de l'exploitant actuel, Emile Kerkhoff, né en 1859, marié et père de deux fils, dont l'aîné, âgé de 33 ans, dirige les ateliers où travaillent 25 ouvriers. Le second, Paul, âgé de 26 ans, exerce la profession d'architecte.

Parmi les travaux importants de la maison, citons les orgues de Sainte-Marie et du Collège St-Michel à Bruxelles, des Pères Carmes à Chèvremont, du Séminaire à Hoogstraeten, des Capucins à Iseghem, de l'église de Laroche, de la Basilique St-Martin à Liége, de l'Hôpital de Maestricht, des Jésuites et des Dames de Marie à Malines, de St-Joseph à Ostende, les instruments du Théâtre lyrique et de la salle des Concerts de la Zoologie à Anvers, ceux de la célèbre salle des Concerts artistiques à Bruxelles. De nombreux orgues sont en construction.

Le père Kerkhoff est trésorier du Syndicat des fabricants d'orgues et expert du Tribunal de Commerce.

Il loue la maison qu'il habite, maison tres spacieuse, avec grands ateliers de 100 mètres de profondeur.

Il a un crédit à la Banque d'Outremer. Sa firme est jugée bonne pour ses engagements.

Veuve CHANTRAINE-BADOT,
Grains et Fourrages,

Molenbeek-Bruxelles,
8a, rue de la Flèche.

Il s'agit d'une très ancienne maison, ayant pour objet le commerce des grains et des fourrages.

Elle est exploitée actuellement par Mme Veuve Chantraine, née Badot, âgée de 72 ans, habilement secondée par son fils Stéphane, célibataire, né à Molenbeek-St-Jean le 11 février 1887. M. Stéphane Chantraine est un homme ayant reçu la meilleure instruction, actif, énergique, entendu en affaires. Il fréquente régulièrement la Bourse de commerce ; il est secrétaire de la Chambre syndicale des grains et expert au tribunal.

La demandée est locataire de la maison qu'elle occupe et des magasins y attenant, très bien achalandés, où travaillent plusieurs ouvriers.

Elle est sociétaire à l' « Union du Crédit ».

Les paiements s'effectuent avec régularité. On peut traiter en confiance.

A. DE JAEGHER,
Pharmacien,

Laeken,
Rue Claessens, 13.

Le demandé est né à Bruges, le 9 août 1869, marié et père de sept enfants.

Il loue la maison qu'il occupe avec sa famille à l'adresse susdite et dans laquelle il a ouvert, il y a deux ans, la pharmacie dite « du Pont de Laeken ».

La maison est favorablement située, à l'entrée de la commune et à proximité du port, dont il a toute la clientèle. Aussi son chiffre d'affaires a-t-il triplé depuis le début.

C'est un homme sérieux, expérimenté, jouissant de la considération générale. Il a pour principaux fournisseurs les maisons Pelgrims, Lousberg, etc. Ses paiements sont réguliers et bien qu'on ne lui connaisse pas de propriétés, on ne voit aucun inconvénient à lui ouvrir les crédits nécessaires aux besoins de son commerce.

Il a pour banquier le Crédit Anversois.

TROISIÈME PARTIE

La responsabilité des agences de renseignements.

Communication des fiches.

Il n'est presque pas de personnes qui ne possèdent dans les bureaux d'une agence devant laquelle ils passent journellement un signalement qu'ils sont à mille lieues de soupçonner ?

Et quel signalement !

Si donc un particulier, plus instruit que les autres, demande à connaître sa fiche, parce qu'il sait de source certaine ou qu'il a de sérieuses raisons de supposer qu'elle est inexacte ou incomplète ou tronquée ou fausse, l'agence que nous proposons comme modèle refusera-t-elle cette communication ?

Non.

Les fiches ne seront pas secrètes.

Mais deux cas se présentent suivant que la fiche est bonne ou mauvaise.

Si elle est bonne il ne faut pas hésiter à satisfaire le curieux. L'agence ne peut qu'y gagner.

Si elle est mauvaise, il importe d'agir selon les éventualités, car elle est mauvaise soit au point de vue de l'histoire, soit par rapport à la légende du commerçant.

Pour la mention des mécomptes ou des revers historiques de son existence commerciale, pourquoi hésiter ? Il a été protesté, il a obtenu un sursis de paiement, un concordat, il a été en faillite, il a été banqueroutier..., ce sont là des vérités patentes publiques, qui le blesseront toujours s'il est susceptible, mais qu'il ne peut nier ni contester. Sa fiche les signale. Elles se passent de commentaires.

En ce qui concerne la légende, la prudence — cette mère de la sureté — recommande de ne mettre que partiellement l'intéressé au courant de son dossier. Quand on sait prouver les faits, on les communique ; quand on ne sait point on ne les communique point, on lui fait comprendre que l'opinion ne lui est pas

favorable. Il y a du reste des gens de caractère irritable à qui aucun renseignement ne doit être révélé, parce que cette complaisance ferait plus de mal que de bien, mais on les priera de fournir par écrit des renseignements sur leur personne.

L'agence les contrôlera.

En tout état de cause, si elle croit devoir conserver sa version première, par exemple sur la manière de traiter en affaires, elle la fera suivre sommairement du plaidoyer *pro domo* de l'intéressé, en partant de ce principe que celui qui n'entend qu'une cloche n'entend qu'un son.

Le renseignement commercial ne doit jamais être un potin unilatéral, un bruit malveillant, un fruit de la mouchardise ou de la méchanceté, il doit être sincère, aussi contradictoire qu'il est nécessaire pour refléter la situation *entière* d'un homme, le pour et le contre, l'endroit et l'envers, puisqu'il a pour but de servir de base à une entrée en relations, de contribuer à l'existence, à la prospérité, à l'extension d'une industrie ou d'un négoce.

Il offrira le maximum de garantie au demandeur et le maximum de sécurité au demandé. C'est une question de moralité publique élémentaire.

Mais faut-il communiquer textuellement la fiche, dans ce qu'elle a de plus long, de plus large, de plus cru, de plus offensant?

Pas du tout.

La substance suffit. Un résumé rien de plus.

Entre mille exemples, supposons qu'un homme sans autre bien qu'une réputation intacte, vienne demander à voir sa fiche. L'agence la lui montre. Il lit :

— Honnête, mais sans surface pour du crédit.

Il proteste. L'agence refuse de modifier la fiche. Qu'a-t-il à dire ? Rien. Commercialement il ne compte pas. A lui de prouver, s'il le peut, qu'il offre de la surface pour du crédit.

Si le fournisseur veut passer outre à cet avis et traiter à terme, libre à lui. L'agence n'encourra aucun reproche au sujet de mécomptes éventuels dont elle ne sera ni cause, ni complice. Elle met le fournisseur en garde, elle l'aide à faire des affaires, à opérer des placements sûrs, à gagner de l'argent, non à en perdre.

Mais elle cherchera par tous moyens à mériter l'estime et la confiance universelles, tant des demandés que des demandeurs, et c'est pourquoi elle aura pour premier et fondamental principe :

— Pas de fiches secrètes !

La responsabilité des agences de renseignements.

Les conditions d'abonnement.

Les agences, même les plus sérieuses sentant leur point faible, prennent des précautions infinies pour se mettre à couvert vis-à-vis de leurs clients tant anciens que nouveaux. Elles leur font signer et resigner une sorte de contrat — sous seing privé et sur papier libre — qui les exonère de toute responsabilité quelle qu'elle soit pour le présent et pour l'avenir.

Il semble, dès lors, que l'agence peut exercer toutes poursuites contre le client qui, volontairement ou involontairement, donnerait un coup de canif dans le contrat, mais que le client soit dépossédé de tout recours contre l'agence qui pécherait contre lui, soit par action, soit par omission.

Ces organismes stipulent donc que la balance penche entièrement de leur côté. Ils dictent leur volonté, ils publient leur loi. Le client accepte et subit l'une et l'autre, sans se demander ce que valent en réalité ces clauses de non-responsabilité.

Ce qu'elles valent, nous le verrons plus loin. Commençons par signaler les conditions très curieuses imposées par les agences à quiconque réclame leurs services. Lisons un

CONTRAT

Article premier. — La Société anonyme . . . pour le commerce de . . . . fournit des renseignements de bonne foi, sur la base des rapports fournis par ses correspondants, mais sans *aucune garantie ni responsabilité* de sa part.

Article deuxième. — Le demandeur doit se servir pour son usage personnel et exclusif du renseignement reçu; il doit le tenir secret et ne peut, sans l'assentiment du bureau, le communiquer à des tiers et encore moins à la firme ou à la personne que le renseignement concerne. L'inobservation de cette prescription par le demandé ou l'un de ses employés donne lieu à des dommages-intérêts envers le bureau qui se réserve *tous ses droits*. Le demandeur est responsable de toute indiscrétion, *même verbale*.

Article troisième. — Le demandeur n'a *aucun recours* contre le bureau pour les dommages qui pouraient résulter de l'erreur de ses employés ou de ses correspondants. En outre, le bureau n'est pas tenu d'indiquer les voies et moyens, ni les personnes à l'aide desquelles les renseignements ont été obtenues.

Article quatrième. — Tout renseignement doit porter la date de la dernière enquête ; si, par oubli, cette date n'y figure pas, le demandeur doit immédiatement en faire la remarque.

Article cinquième. — Le coût du renseignement, soit . . francs, est payable d'avance.

Article sixième. – Le bureau peut dans certains cas se réserver le droit de ne pas fournir le renseignement demandé ou bien se borner à un renseignement verbal.

D'accord sur les conditions ci-dessus énoncées, je prie la Société anonyme, . . . pour le commerce . . . . de me fournir des renseignements sur :

Nom et prénoms :
Profession :
Adresse :
à Signature :
Le

***

Une agence française formule en tête des bulletins qu'elle envoie à ses clients les réserves suivantes :

« Renseignements confidentiels, ne devant en aucun cas être communiqués, demandés par M.
à , abonnement, n°
qui s'engage à la plus stricte discrétion et assume toute responsabilité en cas d'infraction aux conditions énoncées ci-contre, formellement acceptées à la souscription du carnet.

» L'agence insiste tout particulièrement sur ce point que les renseignements qu'elle donne ne sauraient constituer une garantie; ils sont un simple *écho d'opinions* recueillies sur place par ses agents ou correspondants, et que, par conséquent, elle ne peut *garantir en aucune façon.*

» D'autre part, elle insiste pour vous rappeler que les renseignements d'enquête ou de contrôle, ainsi que les avis d'office qu'elle vous envoie, vous sont donnés de façon absolument confidentielle et pour votre usage personnel ».

Cet alinéa imprimé en caractères ordinaires et en caractères italiques est encore souligné par le mot *confidentiel*, qui se détache seul, sous le texte en caracteres gras et rouges.

Tournons la feuille et lisons au bas du verso la courte notice renfermant les « conditions énoncées ci-contre ».

» L'agence rappelle à M.
que ses renseignements sont fournis consciencieusement, de bonne foi et sans parti-pris; qu'elle ne sert jamais de vieilles fiches et ne les puise pas dans de vieux répertoires; qu'au contraire, elle les contrôle autant que possible par plusieurs agents ou correspondants, mais qu'elle ne peut que les donner *sans aucune garantie*, même en cas d'erreur, de faute grave ou de confusion de personnes; elle insiste tout particulièrement sur ce point essentiel que ses renseignements ne peuvent être considérés que comme un *conseil* et qu'elle engage et engagera toujours le demandeur à ne pas se baser uniquement sur ses informations, mais à se renseigner de toute autre manière avant d'accorder ou de refuser un crédit, car elle sait que malgré tous ses soins, elle peut être trompée par ses intermédiaires qui peuvent l'être eux-mêmes, tout en répondant en toute sincérité, les moyens forcément incomplets dont ils disposent ne leur permettant pas d'être absolument affirmatifs.

» L'agence vous rappelle aussi de façon formelle que ses renseignements ne doivent servir qu'aux chefs des maisons ayant fait la demande ; que ceux-ci ne doivent les communiquer à qui que ce soit et sous aucun prétexte et qu'en cas d'indiscrétion elle les rendra responsables des conséquences qui en résulteraient pour elle. L'agence les autorise toutefois à prendre copie de ses renseignements et à communiquer cette copie à une tierce personne, mais à la condition formelle qu'ils ne feront connaître en aucun cas que c'est par son intermédiaire qu'ils ont obtenu ces renseignements. Attribution formelle de juridiction est faite au Tribunal de commerce de Lyon, à l'exclusion de tous autres tribunaux, pour toutes actions quelconques qui viendraient à être intentées à l'agence.

» Par leur souscription et par l'emploi d'ailleurs d'un seul bulletin des carnets de l'agence, ses clients ont adhéré formellement et sans restriction aux présentes conditions qu'ils ont reconnues et reconnaissent parfaitement justes et fondées ».

***

Une agence établie à Bruxelles se prémunit encore mieux, mais presque dans les mêmes termes contre toute responsabilité éventuelle :

« Les renseignements fournis par l'agence, stipule-t-elle, ne sont que l'écho de l'opinion sur place, telle que ses informateurs

ont pu la constater. Ils ne constituent qu'*une indication* sur laquelle l'abonné ne doit pas se baser uniquement, mais qu'il s'engage formellement à compléter ou à contrôler de toute autre manière à d'autres sources, avant d'accorder où de refuser un crédit. Il est donc bien entendu que l'agence ne saurait encourir une responsabilité quelconque, à raison d'erreurs ou de confusions, même très graves, toujours possibles, que pourraient commettre ses informateurs et contre lesquelles elle prémunit d'avance la vigilance de ses clients ; *elle ne saurait être rendue responsable de ses fautes personnelles* commises de bonne foi.

» L'agence ne renseigne, à moins qu'elle n'ait été elle-même, par suite de circonstances particulières, renseignée à ce sujet, ni sur le passé, ni sur la moralité présumée, ni sur la capacité, ni sur la situation immobilière ou hypothécaire du demandé. Elle se borne à transmettre de bonne foi à l'abonné l'appréciation de ses informateurs sur la situation actuelle, apparente et présumée, du crédit de la maison de commerce au sujet de laquelle elle est interrogée.

» Il est expressément recommandé à l'abonné de fournir toutes indications propres à empêcher une confusion entre deux maisons. Il devra notamment écrire bien lisiblement les nom, prénoms (en toutes lettres), indiquer la profession, la rue et le numéro de la demeure du demandé, la commune, la localité, etc.

» Les renseignements transmis, ainsi que les fiches qui les contiennent sont essentiellement confidentiels et ne peuvent être divulgués ni communiqués à qui que ce soit, sous aucun prétexte. L'abonné qui aurait violé ou laissé violer le secret de la confidence serait, même en cas d'erreur très grave dans les renseignements transmis sur le demandé, responsable, en raison même de cette violation du secret, des conséquences qui pourraient en résulter au préjudice de l'agence.

» Pour toutes contestations relatives au paiement des carnets de renseignements, ainsi qu'à l'exécution des présentes conditions, le Tribunal de commerce de Bruxelles sera seul compétent et, dans ce cas, l'agence se réserve le droit de faire cesser l'abonnement en remboursant à l'abonné le prix des bulletins non encore utilisés.

» Le carnet est destiné exclusivement à l'usage personnel de l'abonné et ne peut subir aucune mutation sans autorisation par écrit de la Direction.

» Tous les carnets sont payables à Bruxelles. Les traites

émises par l'agence ne sont pas une dérogation à la condition du lieu de paiement ».

* * *

Dans un autre prospectus, nous découpons ce passage :

» L'agence n'est pas responsable des conséquences d'une disposition quelconque prise par l'abonné. Les risques inévitables dérivant de l'emploi de correspondants et d'employés sont encourus exclusivement par l'abonné ; ce dernier renonce à tout recours en cas de dommages attribués par lui à des erreurs ou fautes auxiliaires et renonce formellement à connaître la provenance des renseignements à lui fournis ».

Chose rare, unique peut-être, ce livret n'esquive point toute responsabilité, car nous lisons plus loin :

» Il va sans dire que le chef de l'agence reconnaîtra, en tout temps, pour lui personnellement, une responsabilité ; celle de sa propre manière d'agir qui doit répondre à la conduite d'un commerçant sérieux et honorable ; par contre, il repoussera toute responsabilité pour des erreurs occasionnées par des correspondants ou employés dont la collaboration, comme chacun sait, est indispensable pour recueillir des renseignements. Si l'on veut considérer combien sont nombreux les cas où par suite d'un concours de circonstances ou par suite d'erreurs toujours possibles, un renseignement peut donner lieu à des reproches, soit de suite soit après des mois, on comprendra immédiatement qui si l'agence devait prendre la responsabilité de tout ce qu'elle a recueilli, elle serait amenée par la force même des choses et en vue de sa propre sauvegarde, à supprimer quantité de détails importants et, en présence du moindre doute, à ne fournir que des renseignements incolores ou même pessimistes, ce qui aurait pour conséquence la destruction de tous les progrès réalisés jusqu'ici par le Renseignement Commercial Professionnel ».

Le devoir de l'agence envers ceux qui demandent du crédit est libellé par le paragraphe suivant des instructions générales :

« Nous devons fournir à celui qui demande du crédit la preuve que nous avons pleinement conscience que le crédit est pour le commerçant ce que l'honneur est pour l'officier. La réputation et le crédit sont des biens inestimables et ils doivent être respectés comme tels. Quand il s'agit de jugements défavorables, il faut toujours se rappeler que, dans le monde des affaires dont nous devons rectifier les erreurs, circulent quantité d'appréciations

défavorables qui, après examen, apparaissent empreintes de légèreté, sinon de malveillance... Des expressions blessantes ou offensantes ne doivent figurer dans aucun renseignement... Les renseignements de l'agence doivent servir à faciliter l'exécution des ordres émanant de commerçants solvables. Tous les petits débutants ainsi que tous ceux dont la situation est faible, doivent acquérir la conviction que l'agence écarte soigneusement les jugements irréfléchis ou cassants et qu'elle n'épargne jamais sa peine pour faire ressortir tout ce qui peut militer en faveur de la solvabilité... Ceux qui se trouvent sous le coup d'une crise passagère, doivent gagner la conviction que l'agence est animée du désir de prévenir les exagérations et de signaler, en temps utile, toute amélioration qui se produit... Le commerçant honorable, quelle que soit l'importance de sa situation, doit rencontrer dans l'agence un ami soucieux de voir rendre justice à son honorabilité commerciale ».

Ce serait parfait si ce règlement était suivi à la lettre, mais combien de fois l'est-il ?

Le livret que nous avons sous les yeux donne le conseil suivant, qui est on ne peut plus sage :

« L'abonné doit toujours apporter la plus grande attention dans la lecture des renseignements : il doit éviter d'attacher une importance exagérée à quelques faits favorables, sans tenir compte des détails susceptibles d'influencer la situation générale, ainsi que le font certains commerçants avides d'affaires et trop enclins à accorder du crédit, ce qui les expose à de nombreux mécomptes ».

Mais pourquoi un tel souci de l'irresponsabilité. Le raison en est étalée dans ce paragraphe détaché du même guide :

« Si les autorités peuvent veiller à ce qu'un bureau de renseignements ne soit ouvert que par une personne honorable, elles sont impuissantes à garantir que par la suite, cette personne travaillera d'une façon correcte et consciencieuse, qu'elle disposera de relations sérieuses dans son pays aussi bien qu'à l'étranger et, enfin, qu'elle entretiendra un personnel parfaitement préparé et joignant à un jugement sûr, l'impartialité, la perspicacité et le tact nécessaires.

* * *

Tout client, édicte une autre, qui ne fait un usage discret et loyal des renseignements qui lui seront confiés par l'agence sera passible envers elle d'une peine conventionnelle de MILLE FRANCS sans préjudice de sa responsabilité du dommage qu'il pourrait lui avoir causé.

Le seul fait d'une demande constitue de la part du demandeur l'engagement formel :

1° de ne jamais rechercher en responsabilité ni l'agence, ni ses mandataires substitués ;

2° de ne jamais divulguer la source des renseignements, ni commettre aucune indiscrétion qui serait de nature à nuire ou à être préjudiciable ;

3° d'adhérer sans restriction à toutes les conditions du tarif dont il déclare avoir pris connaissance et reçu un exemplaire.

* * *

Une double anomalie nous frappe en lisant ces lignes. Premièrement à l'encontre des autres commerçants qui garantissent leurs produits, leurs marchandises, leur travail, les agences de renseignements ne garantissent rien. Deuxièmement il n'est encore venu à l'esprit de personne de nier sa responsabilité à priori, d'une façon générale et formelle ; bon nombre d'agences n'hésitent pas à le faire.

Leurs renseignements peuvent renfermer des insanités, être composés de potins, de cancans, ils peuvent être faux, causer préjudice, sans qu'il soit permis de leur en faire un reproche.

Quel privilège !

En présence de cet excès de précautions oratoires poussées jusqu'à l'enfantillage, le commerçant se trouve dans la double alternative ou de les prendre au sérieux et de ne pas s'abonner ou de ne pas les prendre au sérieux et de s'abonner. C'est le second parti qu'il choisit. Il est heureux pour les agences qu'il en soit ainsi, autrement elles périraient.

Qu'une diseuse de bonne aventure, n'ait pas de responsabilité ! Soit ! Et encore ! Mais qu'une maison de commerce, établie sur place, opérant au grand jour, vivant du fruit d'un travail réputé honnête, ne soit responsable ni de ses actes, ni de l'objet de son commerce, ni de la façon dont elle le pratique et n'offre à ses clients aucune garantie, voilà ce qui est inadmissible par le bon sens et la raison.

Aussi pour le commerçant, ces réserves sont-elles des paroles en l'air. Il laisse les agences prêcher dans le désert. Il croit à son renseignement comme à son évangile.

L'agence, se dit-il, sait, parce qu'elle doit savoir, parce que c'est son rôle, sa mission, sa raison d'être de savoir. Loin de ne

considérer les renseignements que comme un *conseil*, comme une *indication*, comme une probabilité, il les prend comme un article de foi, comme une certitude, comme une garantie, et sans enquête ultérieure, il traite ou ne traite pas l'affaire projetée. Vous ne lui ôterez pas cette idée de la tête, car sinon il perd confiance et vous quitte.

Aussi, même dans l'esprit des agences, ces réserves n'ont pas de valeur péremptoire. Elles ne leur servent d'ailleurs que pour se tirer d'une mauvaise posture éventuelle. Ce sont des échappatoires qui dans les litiges, permettent presque toujours à l'agence gaffeuse de filer par la tangente. Voilà leur but ultime véritable.

Reconnaissons-le, un grand nombre d'agences — les grosses agences — sont plus sérieuses qu'elles ne le disent ou ne l'écrivent. Elles obéissent dans la rédaction de leurs prospectus, à la tradition, à la coutume, plus qu'à la peur. Celles de tout premier rang et notamment l'agence type que nous proposons pour modèle se montrent sobres de ces réserves pour ne pas se rendre ridicules aux yeux du public.

* * *

Mais que valent ces clauses restrictives ?

S'il est des clients pusillanimes qui croiraient leur responsabilité engagée s'ils avaient seulement l'audace d'aller confier leur préjudice au tribunal de commerce, de peur que, sur un signe de l'agence, la foudre ne parte des nuées et que le ciel ne leur tombe sur la tête, il en est cependant qui ont ôsé mettre la justice dans la confidence. Il y a eu des procès. Une jurisprudence s'est établie.

Les jugements des tribunaux de commerce confirmés par la Cour d'appel, décident que pareille clause n'est pas complètement valable. Elle ne peut couvrir que les fautes et négligences légères. Dès que ces agences commettent une faute lourde, celle-ci doit être assimilée au dol ; elles sont alors responsables du préjudice causé.

Le Tribunal de commerce de Liége a eu à se prononcer sur l'affaire suivante en 1906, croyons-nous.

M. F..., négociant en denrées coloniales, demande des renseignements sur un commerçant M. W..., à l'agence D...

Il est avisé de ce que M. W... possède une épicerie bien achalandée, qu'il a un beau mobilier et qu'il occupe une maison qu'il s'est fait construire en 1902. L'agence oublie d'ajouter que cette maison est grevée d'hypothèques.

M. F... fournit pour fr. 584.88 de marchandises.

Ne parvenant pas à être payé, il attaque l'agence en recouvrement de cette somme. Encore que celle-ci ait inscrit sur son papier à firme : « Confidentiel et sans garanties », le tribunal la condamne à payer les 584 francs 88 centimes, parce qu'elle a commis la faute lourde de ne pas signaler l'existence d'hypothèques qui grèvent la maison.

Un avocat adressa l'année dernière à une agence la lettre suivante :

« Le 17 janvier, lui écrivait-il, vous avez fait savoir à M. Méritant de Trazegnies, en suite de sa demande de renseignements par le bulletin n° 10, qu'un crédit de 500 à 1,000 francs pouvait être accordé à la firme Bouboul frères de Vilvorde. Confiant dans ces renseignements, M. Méritant a fourni à la firme pour fr. 631.10 de marchandises. Or, le 30 janvier dernier, soit donc 13 jours après avoir reçu vos données au sujet de la solvabilité de la firme Bouboul, celle-ci a suspendu ses paiements et convoqué ses créanciers à une réunion en vue d'obtenir un concordat. Ce fait établi que les renseignements émanant de votre Compagnie et qui ont déterminé mon client à effectuer la livraison à la firme Bouboul étaient inexacts. De ce chef vous avez commis une faute qui engage votre responsabilité.

» Cette responsabilité est consacrée par la jurisprudence. *Un jugement du Tribunal de commerce de Liége en date du 31 juillet 1895* a reconnu la responsabilité d'une agence qui avait déclaré solvable à concurrence d'une somme déterminée, un commerçant qui réunissait ses créanciers dans le mois qui suivait la fourniture des marchandises, en accusant un passif énorme et un actif insuffisant.

» Ce jugement s'applique parfaitement au cas de M. Méritant et celui-ci est décidé à vous poursuivre en justice pour vous faire déclarer responsable de la fourniture faite par lui à la firme Bouboul. Toutefois il ne sera pas adversaire d'une entente amiable si, de votre côté, vous n'y étiez pas hostile.

» Il paraît que la liquidation de la firme Bouboul ne laissera aux créanciers qu'un dividende de 20 à 25 % — ceci sans garantie — M. Méritant consentirait à produire sa créance au concordat à la condition que vous vous engagiez à supporter la différence entre le montant de cette créance et le dividende qui lui serait attribué.

» Il va sans dire qu'il ne pourra être fait usage de cette proposition en justice. J'attendrai votre réponse dans les 4 jours. Si vous repoussiez le principe d'une entente amiable, je serais forcé, à regret, de faire trancher la question par le tribunal ».

L'agence remit l'affaire à son avocat et les deux hommes de loi la terminèrent par un compromis.

A la suite de cette lettre la direction de l'agence fit circuler dans les bureaux un ordre de service, surabondant en pléonasmes.

« Comme l'omission de la formule « Sous réserve d'une enquête officielle au cadastre et aux hypothèques » va probablement encore nous causer une perte d'environ *mille francs*, je rappelle que dans *chaque renseignement* où l'on parle d'immeubles,

il est obligatoire, d'ajouter *toujours* la formule intégrale, *donc sans aucune abréviation :*

» *Sous réserve d'une enquête officielle au Cadastre et aux Hypothèques* ».

D'ailleurs, au lieu de dire : il *est* propriétaire, on doit toujours mettre : il *serait* propriétaire.

Quelques mois après, la direction rappellait « à nouveau » à Messieurs les rédacteurs, la nécessité de faire toujours des réserves en ce qui concerne les immeubles. Outre la phrase habituelle, poursuivait-elle, on peut encore employer une tournure comme celle-ci :

« On attribue au demandé la propriété de telle ou telle maison, mais pour en être assuré et savoir si la maison est grevée ou non, il faudrait entreprendre des recherches officielles au cadastre et aux hypothèques ».

* * *

Dans deux pays, la législation s'est occupée des agences de renseignements commerciaux. Comme souvent des personnes de moralité douteuse, dépourvues de ressources et ne disposant d'aucune espèce d'organisation, vantaient leur « bureau de renseignements » dans les programmes ronflants et faisaient ainsi de nombreuses dupes, le Gouvernement autrichien fut amené à subordonner l'ouverture de toute agence de renseignements à une autorisation spéciale. Pour les mêmes raisons les bureaux de renseignements ont été assimilés en Allemagne aux entreprises réglementées par le paragraphe 35 de la loi relative à l'exercice des professions, qui donne à la police le droit de fermer un établissement dès qu'il se produit des faits prouvant l'indignité professionnelle du titulaire.

* * *

Jurisprudence belge.

1. — Les agences de renseignements sont des maisons de commerce où l'on se charge de procurer aux clients des renseignements sur la solvabilité et la moralité des personnes avec lesquelles ils traitent des affaires.

Les renseignements fournis par l'agence peuvent engager sa responsabilité, soit vis-à-vis du client à qui les renseignements ont été donnés, soit vis-à-vis du tiers sur le compte duquel les renseignements ont été fournis.

2. — *La responsabilité de l'agence envers ses clients* est celle dont est tenu le débiteur en vertu d'une convention, celle d'un bon père de famille qui répond de la faute légère *in abstracto*, mais non de la faute la plus légère. On ne peut appliquer les principes des art. 1382 et 1383 du Code civil relatifs à la faute délictuelle ou quasi-délictuelle (PANDECTES, v[e] *Responsabilité des agences de renseignements*, p. 6) (1).

L'agent de renseignements est tenu de n'épargner ni peines, ni démarches... faute de ce faire, il commet une faute lourde, dont il doit être déclaré responsable, malgré la clause « sans garantie ni préjudice » (Comm. Alost, 19 septembre 1907, Jur. comm. Fl., 1908, 154).

3. — *L'agence de renseignements commet une faute :* si les renseignements qu'elle donne se rapportent non à la situation actuelle de la personne, mais à celle existant plusieurs années auparavant (Comm. Brux., 6 juillet 1891, *P. P.* 1534). Si elle n'a pas signalé à celui qui lui a demandé des renseignements sur la solvabilité d'un tiers l'existence d'un protêt dressé à charge de ce tiers (Comm. Brux., 6 juillet 1903, *Pas.*, 381). Si elle renseigne inexactement la

(1) L'*Encyclopédie pratique du commerce, de l'industrie et de la finance*, sous la direction de H. GILIS, dit au Tome IV, fascicule 1, p. 36 « Qu'aux termes de l'article 1382 du Code civil, elles sont responsables du préjudice matériel ou moral éprouvé par un commerçant à la suite de renseignements inexacts fournis par elle, à moins qu'elles ne prouvent qu'aucune faute, négligence ou imprudence, ne leur soit imputable ; — que pour se soustraire à cette responsabilité, elles se retranchent en vain derrière le principe de l'inviolabilité du secret des lettres et la nature confidentielle des renseignements. C'est aussi sans pertinence qu'elles invoqueront les clauses déclinatoires de responsabilité imprimées sur leurs bulletins, personne ne pouvant s'exonérer d'avance par convention, tant des fautes de ses préposés que de ses propres fautes.

situation hypothécaire d'un tiers, alors qu'il lui était aisé de se procurer des informations exactes et précises à ce sujet (Civ. Charleroi, 2 mars 1894, *P. P.*, 1438). Si elle induit son client en erreur en ne le prévenant pas qu'aucune investigation n'a été faite en vue de découvrir la situation hypothécaire (Comm. Liége, 9 octobre 1895, *J. des T.*, 1124).

L'agence est responsable de toute faute et non seulement de la faute lourde, c'est toutefois à celui qui allègue le quasi-délit à en faire la preuve (Comm. Brux., 3 mars 1897, *J. des T.*, 823; Comm. Brux., 14 mars 1892, *Pas.*, 260).

4. — Toutefois la garantie ne se présume pas, elle se donne en termes précis et formels; il ne suffit pas qu'une information inexacte soit donnée pour que celui qui l'a donnée engage sa responsabilité, il faut établir dans son chef une faute tout au moins de légèreté (Comm. Brux., 31 juillet 1905, *P. P*, 715). Ne commet pas une faute l'agence qui ne fait pas connaître la situation hypothécaire des immeubles, lorsque la situation ne peut être connue sans la consignation préalable de déboursés supérieurs à la rémunération stipulée entre parties (Liége, 12 mars 1896, *P.P.*, 1168).

5. — La clause que les renseignements commerciaux sont donnés à titre confidentiel et sans garantie, ni responsabilité n'est pas valable en termes absolus. Elle n'exonère pas l'agence de toute faute quelconque (Comm. Liége, 27 novembre 1894, *P. P.*, 1895, 686; Comm. Liége, 31 mai 1885, *P. P.*, 1675; Cass., 22 fév. 1900, *Pas.*, 159).

Manque de base, le moyen tiré de ce que le juge du fond aurait déclaré à tort que la clause d'exonération est contraire à l'ordre public (en fait) (Cass., 20 juin 1907, *Pas.*, 296).

La circonstance qu'il existe deux individus portant les mêmes nom et prénoms et habitant la même rue, n'est pas élisive de la responsabilité (Civ. Charleroi, 16 décembre 1896, *P.P*, 1897, 472).

L'agence ne pourrait invoquer pour sa justification la modicité du prix fixé pour le renseignement (Comm. Liége, 1895, *Pas.*, 1896, 78). Mais la clause de non garantie est licite; l'action en dommages-intérêts est dans cas non recevable s'il n'appert de rien qu'il y aurait eu dol ou faute lourde, ni de la part de l'agence, ni même de la part de ses préposés (Comm. Anvers, 14 nov. 1903, *J. des T.*, 1904, 843; Comm. Verviers, 18 avril 1895, *P. P.*, 1583).

6.—La responsabilité peut être atténuée ou même disparaître, si l'agence prouve que le débiteur a, par des faits doleux et précis, masqué sa situation et trompé le public (Comm. Liége, 31 juillet 1895, *P. P.*, 1896, 361). Si l'agence a employé une formule réservée:

« semble bien marcher et mériter un crédit modéré » (Gand, 24 juillet 1873, *Pas.*, 348). — Cons. LAURENT, *Princ.*, XX, n° 480). « C'est à vous à mesurer la limite du crédit » (Verviers, 29 mars 1888, PAND., v° *Rapports des agences de renseignements*, p. 39).

Il peut y avoir faute commune si l'agence a fourni à la légère des renseignements élogieux, mais sans fixer une somme quelconque pour le crédit à accorder. (T. Comm. Brux., 9 janvier 1904 et Brux., 2 janvier 1906, *Pas.*, 1907, 108).

7. — Pour que l'agence *soit responsable vis-à-vis des tiers* sur lesquels elle donne des renseignements, il suffit d'une simple faute, d'une imprudence (Comm. Liége, 20 février 1907, Jur. Liége, 110); en dehors de toute malveillance et de tout dol (Comm. Brux., 25 février 1904, *J. des T.*, 491).

Mais le demandeur en dommages-intérêts doit établir la fausseté du renseignement (Comm. Brux., 14 mars 1892, *P. P.*, 1524).

Un renseignement portant que le « demandeur (*sic*) n'inspire aucune confiance » ne donne pas lieu à dommages-intérêts, si le demandeur n'établit pas une faute (Comm. Anvers, 4 sept. 1893, *P. P.*, 1895, 57.) Il ne peut pas suffire que les renseignements soient inexacts si l'agence a eu recours à tous les moyens en son pouvoir pour se renseigner (Comm. Brux., 10 mai 1904, *P.P.*, 1366. — Cons. Comm. Anvers, 21 février 1902, *P. P.*, 1343).

Il n'appartient pas à l'agent d'affirmer ou même d'exprimer la crainte qu'un négociant pourrait commettre un délit ou une indélicatesse; semblable affirmation constitue une faute lourde (Comm. Brux., 10 mai 1906, *J. des T.*, 630).

8. — Pour donner lieu à dommages-intérêts, il faut que la faute ait causé un préjudice.

Il a été jugé, que le fait qu'un renseignement commercial a été demandé par un tiers, d'accord avec le négociant sur lequel le renseignement a été donné, ne rend pas ce dernier non recevable en son action en dommages-intérêts (Comm. Brux., 25 fév. 1904, *J. des. T.*, 491).

9. — L'association commerciale qui publie les noms des négociants qui ne paient pas leurs dettes est responsable, de même que les créanciers de mauvaise foi, qui ont fourni cette indication inexacte, lesquels sont tenus solidairement avec l'agence (Brux., 16 fév. 1874, *Pas.*, 98), bien que la liste de mauvais payeurs soit confidentielle, la société et le sociétaire qui a été l'instigateur sont solidairement tenus envers le tiers de la réparation du préjudice causé (PAND. *id.*, n° 67).

10. — Jugé que les agences ne peuvent se retrancher derrière le fait que les renseignements étaient confidentiels (Comm. Brux., 6 juillet 1891, B. J., 975 ; Com. Verviers, 10 avril 1902, *P.P.* 1218 ; *Contra* : Comm. Liége, 31 mai 1895, *P. P.*, 1675 ; Comm. Liége, 20 février 1895, *P. P.*, 1261).

Les renseignements d'une agence donnés confidentiellement ne peuvent être divulgués par celui qui les a demandés que sous son entière responsabilité. Il ne peut se soustraire aux conséquences de sa faute contractuelle en alléguant la faute délictuelle de l'agent, lorsque celui-ci n'est pas de mauvaise foi (Comm. Liége, 20 février 1907, Jur. Liége, 110).

11. — En matière de *compétence*, jugé que le quasi-délit s'accomplit au lieu où les renseignements parviendraient à leur destinataire. Lorsque les faits forment un ensemble, il y a connexité entre eux et le juge compétent pour connaître de l'un d'eux est compétent pour connaître de l'action qui a ces faits pour base (J. de P. Brux., 7 avril 1897, *P. P.*, 1898, 183).

Si un commerçant donne gratuitement et par complaisance à un négociant des renseignements que celui-ci lui demande, l'action en responsabilité qui lui est intentée de ce chef n'est pas de la juridiction commerciale (Comm. Brux., 3 juillet 1879, *Pas.*, 352).

Les obligations de sociétaires commerçants ou de sociétés commerciales groupées en vue de se protéger contre des pertes commerciales ont un caractère commercial (Comm. Brux., 3 déc. 1903, *P. P.*, 1904, 1233).

12. Donner des renseignements erronés et défavorables sur le compte d'un tiers qui est en relation d'affaires avec celui qui reçoit les renseignements, est un fait et une faute dommageables par cela seul que les renseignements sont erronés. (Anvers, 21 avril 1890, *J. des T.*, 635.)

13. La clause *confidentielle* n'a d'autre portée que de réserver à l'informateur commerçant (en l'espèce un banquier), un recours contre l'enquêteur en cas de divulgation; elle ne peut le soustraire à la réparation du dommage provenant du renseignement. (Gand, 19-7-05, *Jur. des Fland.*, 441, *Pas.*, 1906, 185.)

14. Quelles que soient les relations commerciales ayant existé entre l'auteur des lettres et leurs destinataires, cet auteur est mal fondé à considérer comme confidentielles ces lettres dans lesquelles il donne de mauvaise foi des renseignements faux, dans le but de nuire à des tiers. (Brux., 6 janvier 1904, PAND. PÉR., n°s 1096-1412-2258.)

Suggestions.

Il n'y a pas à le cacher.

Les agences de renseignements commerciaux exercent une influence décisive sur les transactions commerciales, soit en les multipliant, soit en les entravant. Elles ne sont pas étrangères à la prospérité matérielle de la fin du siècle dernier et du commencement de ce siècle. Pratiquement leur avis est comparable à un *veto* ou à un *nihil obstat* en matière religieuse.

Or, elles ont plutôt une mauvaise presse et loin de jouir de la faveur du public en général, elles en sont l'objet d'appréciations sévères.

Ces appréciations qui, disons-le, ne sont pas toujours justifiées, reposent sur un manque d'organisation.

On ne saurait songer à supprimer les agences. Elles sont devenues des intermédiaires indispensables. Il faut donc les améliorer, les perfectionner.

De nombreux progrès sont à réaliser.

1° Les agences viseront à offrir plus de garanties au public par une organisation intérieure sérieuse : bonne direction, personnel mieux recruté, mieux payé, plus stable, correspondants instruits, éduqués, habiles, expérimentés.

Les chefs d'agences devront avoir une connaissance approfondie des hommes et des affaires, posséder une capacité peu commune de jugement, être d'une probité et d'une moralité irréprochables, habiles à découvrir les sources sûres d'information. Pour sauvegarder leur indépendance, ils ne s'occuperont d'aucun autre commerce.

2° Les agences se syndiqueront, formeront un consortium comme les banques, avec un office de compensation, dans le but de tirer le maximum de rendement de leurs archives. Leur devise sera : « Une pour toutes, toutes pour une ».

Aucune objection sérieuse ne peut être élevée contre une utilisation honnête des archives. Il arrive fréquemment plusieurs demandes sur une même maison. Dans ce cas une seule recherche suffit pour répondre à toutes.

Mais combien plus utilement et plus souvent pourrait-on mettre les archives en valeur si les bureaux se syndiquaient et s'arrangeaient pour se communiquer réciproquement leurs archives. Il y aurait économie de provision aux correspondants et bénéfice pour les agences.

Le client ne devrait plus s'adresser à deux ou trois sources. Il en bénéficierait et consentirait sans doute à une légère augmentation de prix, car il saurait qu'il ne peut rien obtenir de plus complet. Les agences groupées fixeraient un tarif uniforme, avec des prix minima.

3° Elles seraient affiliées à la Chambre de Commerce, sur la proposition de laquelle elles seraient *agréées* par le gouvernement.

Pour être agréés, les chefs d'entreprise devraient avoir 25 ans accomplis, avoir exercé la profession pendant cinq ans, avec honneur et distinction, et accepter l'inspection officielle.

L'agréation ne cesserait que si un *procès* prouvait la mauvaise foi de l'agence. Elle serait néanmoins renouvelable cinq ans après, mais une nouvelle déchéance, résultant d'une nouvelle condamnation, entraînerait la perte définitive du droit d'agréation.

Au décès du titulaire, le gouvernement déciderait, la Chambre de Commerce entendue, s'il faut maintenir ou suspendre l'agréation.

4° Il ne serait pas fait de distinction entre les agences belges et étrangères, la Belgique étant le pays de la liberté classique.



Bibliographie.

Française.

1. **THIBAULT.** — De la responsabilité en matière de renseignements commerciaux. Paris, Rousseau, 1900.

2. **REYDELLET D'AVALLON DE SAINT PAUL.** — Le Code du renseignement. Guide pratique à l'usage des commerçants dans leurs rapports avec les agences de renseignements. Paris, Bremenson, 1908.

Hollandaise.

1. **K. I. B. A. DECOSTER.** — Het Handelsinformatiewezen. — *Tijdschrift der Maatschappij van Nijverheid,* 1906, n° 8, p. 381-389. — *De Haagsche Post,* 15den november 1915; — *In-en uitvoer* van 23 oktober 1918.

2. **VAN DER GRAAF.** — De practische zijde van handelsinformatiebureaux. — *Tijdschrift der Maatschappij van Nijverheid,* 1906, n° 9, pp. 411-414.

Anglaise.

BOUSTEADS « AGENCY », (published by Stevens et Sons Ltd. — price 18/6), 119, Chancery Lane, LONDON, W. C. 2.

STEVENS ELEMENTS OF MERCANTILE LAW (published by Butterworth et C°. — price 18/6), 4-6, Bell Yard, Temple Bar, LONDON, W. C. 2.

SMITHS MERCANTILE LAW (published by Stevens et Sons Ltd., in two volumes. — L 1-1-0 per volume), 119, Chancery Lane, LONDON, W. C. 2.

Belge.

1. PANDECTES BELGES, v° *Actes de commerce,* n°s 487 et suivants; *Quasi-délit* et *Responsabilité des agences de renseignements.*

2. Répertoire encyclopédique du droit belge, Tome Ier. VAN FLETEREN, 1913, pp. 333-335. Notre chapitre sur la « Jurisprudence belge » en est tiré.

3. **H. GILIS.** — Encyclopédie pratique du commerce, de l'industrie et de la finance, Tome IV, fascule 1, p. 36.

4. X. Les agences de renseignements. *Indépendance financière,* 1906 et 1907.

5. X. Les agences de renseignements. *Exportation belge,* 1910, n°s 5 et 7.

6. **P. BIEMONT.** — Le Code du commerce en tableaux synoptiques, Bruxelles, 1914.

7. Le droit de l'employé, 1er septembre 1919.

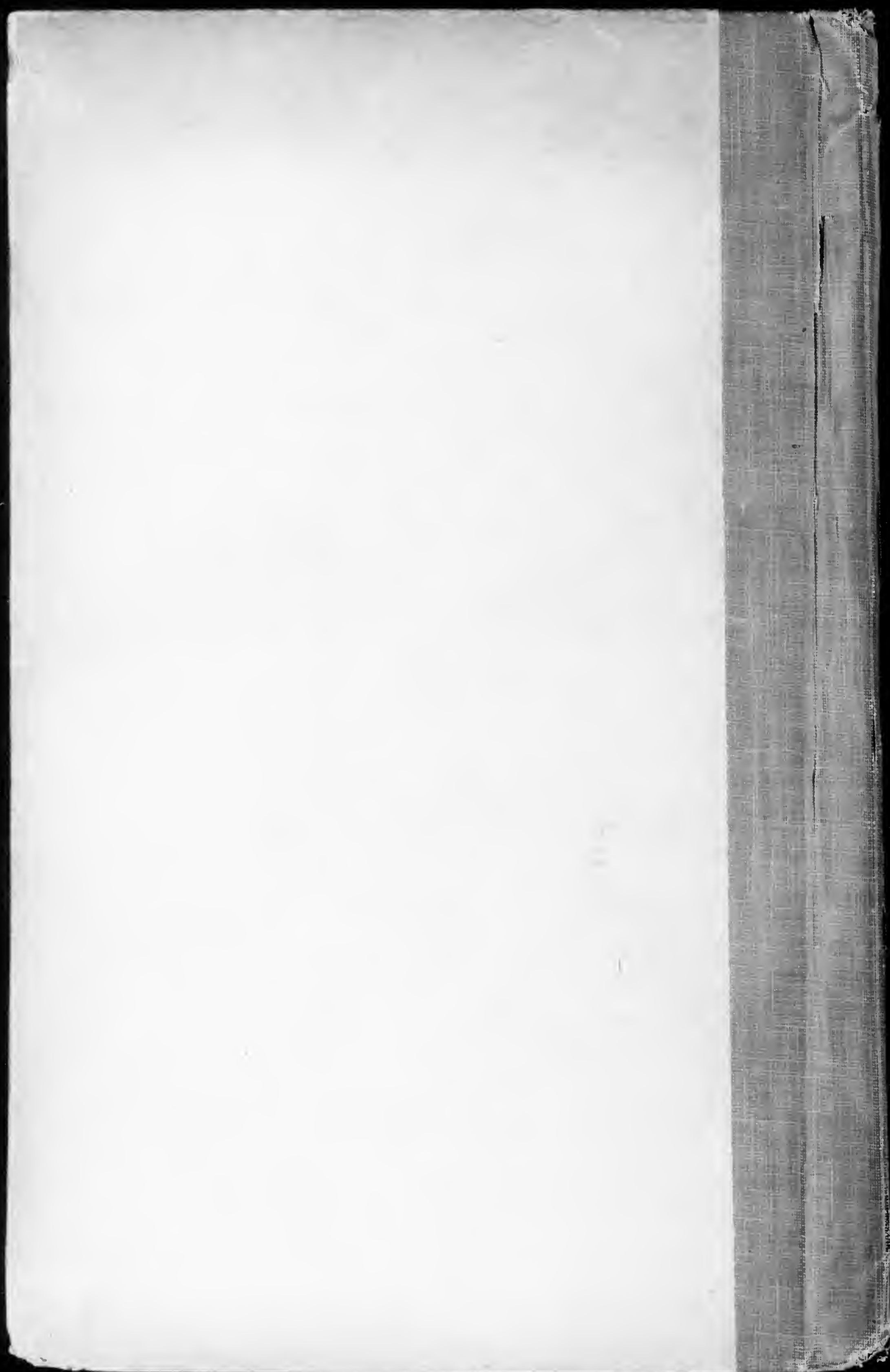
Allemande.

LEE RICHARD. — Auskunft ueber auskunftbürös. Leipzig, 1910.

TABLE DES MATIÈRES.

Imp. Avondstond, 18, rue Notre-Dame de Grâces, Bruxelles.

Imprimerie Avondstond
Rue Notre-Dame de Grâces, 18
Bruxelles.



END OF
TITLE